



IDICSO

Instituto de Investigación en Ciencias Sociales
Universidad del Salvador

ÁREA DE ONGs Y POLÍTICAS PÚBLICAS

© IDICSO.

Material de Área N° 018

Marzo de 2006

Los grupos solidarios de microcrédito y la generación de capital social.

***Estudio de caso en Cuartel V,
Partido de Moreno, Gran Buenos Aires.***

Mariana Nardone y Gabriela García

<http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso>

Hipólito Yrigoyen 2441 – C1089AAU Ciudad de Buenos Aires – República Argentina

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
Problema de Investigación	3
Preguntas generales	3
Preguntas específicas	3
Objetivos	4
Objetivos generales	4
Objetivos específicos	4
MARCO TEÓRICO	7
1. Capital Social	7
1.1. Definiciones de Capital Social. Controversias conceptuales	7
<i>James Coleman: La importancia de la cercanía de las relaciones</i>	<i>8</i>
<i>Robert Putnam: de situaciones micro a contextos macrosociales</i>	<i>9</i>
<i>Mark Granovetter: la red de contactos, de más débiles a más fuertes</i>	<i>10</i>
<i>Ronald Burt: "Las conexiones puente"</i>	<i>10</i>
<i>Capital social "negativo"</i>	<i>11</i>
<i>Densidad vs. calidad de las redes</i>	<i>12</i>
1.2. Componentes básicos del Capital Social	14
<i>Visión del Área Local</i>	<i>14</i>
<i>Redes</i>	<i>15</i>
<i>Apoyo Social</i>	<i>17</i>
<i>Reciprocidad y Confianza</i>	<i>17</i>
<i>Compromiso Cívico</i>	<i>19</i>
1.3. Distintos tipos de Capital Social	19
2. Tercer sector	20
2.1. Breve historia del tercer sector en la Argentina	21
2.2. Algunas definiciones y "confusiones" conceptuales acerca del tercer sector	25
2.3. Criterios para la definición del tercer sector	26
2.4. ONGs de Promoción y Desarrollo	28
3. La Vivienda	30
3.1. Definiciones	30
3.2. La Política Pública de Vivienda en la Argentina	31
<i>Las políticas de tierra y vivienda: breve consideración histórica desde 1944</i>	<i>31</i>
<i>Los desafíos de la acción estatal en la provisión de servicios hacia los ochenta</i>	<i>32</i>
<i>Los noventa y la fragmentación urbana luego de la crisis de 2001</i>	<i>33</i>
3.3. La presencia de las organizaciones frente a los problemas de la vivienda	37
4. La pobreza	39
4.1 La situación económico-social en los noventa	39
4.2 La definición de empleo	40
4.3 Incluidos y excluidos sociales	41
4.4 Pobres estructurales y nuevos pobres	43
5. El microcrédito	44
5.1. Surgimiento y desarrollo del microcrédito	44
5.2. Definiciones claves del microcrédito	45
ESTRATEGIA METODOLÓGICA	49
El estudio de caso	49
Fuentes de datos	50
Muestreo	50
Técnicas de recolección de datos	51

Estrategia de análisis	52
Validez y confiabilidad	52
PRESENTACIÓN DEL CASO.....	54
1. Campo de acción de la Fundación	54
1.1. El segundo cinturón del conurbano bonaerense	54
1.2. La zona de Cuartel V en el partido de Moreno	54
2. La importancia de la Mutual El Colmenar en la localidad de Cuartel V.....	55
3. Acerca de la Fundación Pro Vivienda Social	56
3.1 Orígenes y objetivos.....	56
3.2. Recursos	57
3.3 Organización interna	58
4. Programa de Mejoramiento Habitacional	59
4.1 El problema	59
4.2. Cómo se lleva a cabo el Programa.....	60
<i>Integrantes y Montos</i>	60
<i>Plazos y Renovaciones</i>	60
5. Los grupos y la garantía solidaria.....	61
ANÁLISIS	64
1. Visión del Área Local	64
El entorno físico.....	64
La vivienda.....	69
La Fundación Pro Vivienda Social en Cuartel V	74
2. Redes	79
Los vínculos informales. Grupos.	79
Gestación y Evolución de las Relaciones entre FPVS y Mutual El Colmenar.....	85
Grupos y organizaciones comunitarias: la presencia de la Mutual El Colmenar en el pensamiento popular	93
Los vínculos más formales del funcionamiento institucional: grupos y Fundación	96
Distintos niveles de la red: de la Sede Central a los grupos solidarios.....	99
Fuerza y centralidad en la red.....	103
3. Apoyo Social.....	105
4. Reciprocidad y confianza	107
La confianza y la reciprocidad entre los miembros de los grupos.....	107
La confianza con la Fundación	115
Confianza y reciprocidad entre grupos y vecinos	118
Atributos para la selección de miembros.....	119
5. Compromiso Cívico	121
6. El microcrédito	124
La garantía solidaria.....	124
Conflictos al interior del grupo	125
Cumplimiento de compromisos financieros	127
Mora	129
Rotación de los miembros del grupo	131
Obtención del microcrédito en forma individual o colectiva	132
CONCLUSIONES	134
ANEXO I	143
ANEXO II.....	146
BIBLIOGRAFÍA.....	156

Notas sobre los autores

Mariana Nardone

- ❑ Lic. en Sociología de la Universidad del Salvador (USAL).
- ❑ Docente Auxiliar de la cátedra "Políticas Sociales" de la Facultad de Ciencias Sociales de la USAL.
- ❑ Investigadora del Área de Organizaciones No Gubernamentales y Políticas Públicas del IDICSO-USAL.

Gabriela García

- ❑ Lic. en Sociología de la Universidad del Salvador (USAL).

Departamento de Comunicación y Tecnología del IDICSO: idicso@yahoo.com.ar

El presente informe corresponde a la Tesis de Licenciatura en Sociología de Mariana Nardone y Gabriela García. Profesor Consejero: Dr. Pablo Forni. Aprobada en 2005 (Nota del Editor).

Introducción

La agudización de las carencias y necesidades de la sociedad argentina en educación, salud, derechos humanos y la falta de trabajo, sumado a un Estado incapaz de ser el único vector del desarrollo de los seres humanos, pareciera extender y profundizar una situación social crítica, que ha elevado en los últimos quince años los niveles de pobreza a alturas inéditas hasta ese entonces en este país.

A las carencias anteriormente nombradas se le suma en la Argentina actual un creciente déficit habitacional. Es sabido que el derecho constitucional a una vivienda digna no se cumple para una gran parte de la población. Los sectores más pobres viven en condiciones de vivienda por debajo de las consideradas como “mínimos aceptables” en nuestra sociedad. Este problema afecta en el país a un número considerable de familias. Según un Informe de la Comisión de Vivienda de la Legislatura porteña, la emergencia habitacional afecta al 14,5% de la población, que son unos 390.000 habitantes sólo dentro de la ciudad de Buenos Aires con problemas de vivienda¹. Ahora bien, una gran parte de esta situación podría ser solucionable a partir de acciones de mejoramiento -para el caso de viviendas precarias recuperables- o completamiento y/o ampliación -para aquellas con hacinamiento, que permitan una ampliación adecuada-.

A pesar de las graves características de la situación actual general de nuestro país, ni el sector privado lucrativo ni el sector público brindan una respuesta adecuada y de magnitud suficiente, que ayude a las familias más pobres que viven en viviendas recuperables a poder mejorar su situación deficitaria. Estos hechos atentan contra la confianza en las instituciones, incapaces por sí solas de generar las condiciones mínimas de existencia.

Por otra parte la contra cara de esta desconfianza sería el incremento de un número importante de Organizaciones No Gubernamentales, que ante la ausencia o falta de respuesta de las instituciones tradicionales, se dedican a diversas áreas dentro de la esfera social. Así, los organismos intermedios se erigen cada vez más con un rol protagónico dentro del campo social en nuestro país y especialmente en la

¹ Diario La Nación, 4 de febrero de 2005.

resolución del problema habitacional. Dado que se está en presencia de nuevas y crecientes necesidades, surgen así propuestas desde las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) que plantean alternativas de mejoramiento.

Recientemente las formulaciones teóricas sobre el capital social han resultado en un renovado interés por parte de científicos sociales, funcionarios, organismos y agencias preocupadas por la superación de situaciones de pobreza y exclusión social. El término de capital social consiste brevemente en un recurso que surge de las relaciones sociales, gracias a las cuales los actores se aseguran los beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales. Utilizando la definición dada por R. Putnam, puede decirse que el capital social consiste en "...rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza, que facilitan la acción y la cooperación en beneficio mutuo" (Putnam, 1993: 35). Se basa en la solidaridad que una persona o grupo siente por los demás, y en relaciones que pueden describirse mediante el uso de redes (Robison, Siles y Schmid, 2003).

En el presente trabajo, luego de una primera discusión sobre los distintos aportes a este concepto, se tratará de conocer la generación de capital social en los grupos solidarios de microcrédito y la Fundación Pro Vivienda Social (en adelante FPVS) que los promueve. Se busca conocer si tanto unos como la otra, a través del Programa de Mejoramiento Habitacional impulsado por esta organización, generan o promueven capital social, y de ser así, investigar qué tipos de capital social se producen. Con este fin se analizan las relaciones que establecen los distintos grupos solidarios con FPVS y asimismo incluimos a una organización comunitaria particular, desde un enfoque organizacional. Como dentro del país, la situación habitacional de la población presenta en el conurbano bonaerense características especialmente críticas, es allí donde nos situamos para estudiarla.

Si bien una amplia gama de aportes teóricos referentes al concepto de capital social da cuenta de la diversidad de investigaciones realizadas en distintas partes del mundo sobre el mismo como determinante para el desarrollo y el bienestar de la sociedad, creemos pertinente y relevante estudiar estas cuestiones, ya que aún no se ha avanzado lo suficiente con respecto a de qué manera contribuye a la mejora en las condiciones de vida de la población, y concretamente, con respecto a los aportes que brindan los distintos grupos solidarios y las ONGs que los fomentan, sobre esta cuestión. Si bien se reconoce y comprende la importancia del capital social, aún queda por investigar acerca de cómo generarlo y fomentarlo. Se necesita más investigación acerca de qué intervenciones, si existen, pueden construir confianza generalizada y fuertes normas cívicas (Knack, 2000).

Además, queda aún por estudiar con profundidad las potencialidades, limitaciones, falencias, obstáculos y logros de las organizaciones destinadas al hábitat y la vivienda, en el desarrollo de los procesos y prácticas de gestión que privilegian el desarrollo de responsabilidades colectivas (Rodríguez, 2004).

Retomamos así el interrogante de Uphoff sobre cómo acrecentar el capital social y cómo beneficiarnos de su existencia: “Para que el capital social constituya un mecanismo de apoyo eficaz que permita mejorar las situaciones no deseadas, debemos conocer las cosas o las relaciones que pueden efectivamente aumentarse y aprovecharse para mejorar las oportunidades de vida de los seres humanos que viven en la pobreza” (Uphoff, 2003: 117).

Teniendo lo mencionado en cuenta, definimos nuestro problema de investigación a partir de las siguientes preguntas.

Problema de Investigación

Preguntas generales

- ¿Son los grupos solidarios de microcrédito y la Fundación Pro Vivienda Social, ubicados en el Gran Buenos Aires durante el período 2004-2005, promotores de capital social, es decir, generan o promueven el capital social dentro de cada grupo y entre éstos y la Fundación?
- En el caso de que así suceda, ¿qué tipos de capital social generan (de unión, de vinculación o de aproximación) y cuáles son los vínculos que contribuyen a la generación de capital social?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son los orígenes y la historia de los grupos solidarios y FPVS?
- ¿Cuáles son los recursos y beneficios que la Fundación brinda a sus beneficiarios?
- ¿Qué actividades realizan los grupos solidarios y FPVS?
- ¿Cuáles son las razones de vinculación entre los grupos solidarios y la Fundación?
- ¿Cuáles son los mecanismos a través de los cuales los grupos solidarios y FPVS generan o promueven capital social?
- ¿Cuáles son los propósitos de vinculación entre los grupos solidarios y la Fundación con otras organizaciones comunitarias que comparten el área de acción del Programa de Mejoramiento Habitacional?

Objetivos

Objetivos generales

- Conocer cuál es el aporte que hacen los grupos solidarios de microcrédito y la Fundación Pro Vivienda Social en el Gran Buenos Aires durante la experiencia 2004-2005 al desarrollo y la promoción de capital social.
- Conocer la generación de distintos tipos de capital social (*bonding* o de unión, *linking* o de vinculación y *bridging* o de aproximación) en diferentes grupos solidarios y en relación a la Fundación que los fomenta.

Objetivos específicos

- Conocer los orígenes y la historia de los grupos solidarios y FPVS tomados en esta investigación (es decir, cuándo se crearon, por qué, si sus fines fueron siempre los mismos o cambiaron su rumbo, los grandes hitos)
- Identificar y describir cuáles son los recursos y beneficios que la Fundación brinda a sus clientes.
- Identificar y describir qué actividades realizan los grupos solidarios y FPVS (conocer aspectos de la constitución y dinámica de los grupos, explorar la operatoria de la Fundación desde sus miembros y desde la percepción de los grupos solidarios)
- Conocer las razones o propósitos de vinculación entre los grupos solidarios con la Fundación (conocer el modo y las vías por las cuales se efectuaron los primeros contactos con la organización, determinar las características de este vínculo)
- Conocer los mecanismos a través de los cuales los grupos solidarios y FPVS generan o promueven capital social.
- Conocer las razones o propósitos de vinculación entre los grupos solidarios y la Fundación con otras organizaciones comunitarias que comparten el mismo área de acción.

En esta investigación se analiza, a partir de un estudio de caso, el modo en el que un conjunto de grupos solidarios de la localidad de Cuartel V -en el Municipio de Moreno- y la Fundación Pro Vivienda Social -una entidad prestadora de servicios económicos cuyos fundamentos se asientan en la idea de la solidaridad social-, generan capital social entre sus miembros. Se toma por lo tanto a los grupos solidarios y la Fundación situadas en el Gran Buenos Aires para analizar si, a raíz de su experiencia durante el período 2004-2005, influyen de tal manera en sus miembros que promueven el capital social. Se trata de un trabajo de investigación en el que se busca conocer cómo diferentes vínculos generan distintos tipos de

capital social. Los datos provinieron tanto de fuentes primarias (información propia recolectada mediante las técnicas de entrevistas en profundidad, observación no participante y grupo focal) como de fuentes secundarias (documentos y presentaciones institucionales). Si bien hemos realizado una combinación de fuentes, no se han combinado métodos, por lo tanto el análisis es enteramente cualitativo.

En función de los objetivos planteados anteriormente, y dado que el eje principal de la investigación es comprender si se generan distintos tipos de capital social en los grupos solidarios de microcrédito y la ONGD de Vivienda que los promueve, resulta pertinente definir cada uno de estos términos. Es así que comenzamos el marco teórico presentando el debate acerca del capital social, para desembocar en una tipología de Robison, Siles y Schmid, que diferencia los tipos de capital social. Asimismo delimitamos el denominado “Tercer Sector” y nos abocamos específicamente a las Organizaciones de Promoción y Desarrollo (ONGDs). Más adelante realizamos un breve recorrido de la política de Vivienda en la Argentina, para llegar a la presencia de las organizaciones de la sociedad civil frente a estos problemas. Finalizando el marco teórico, realizamos un breve recorrido por el desarrollo del microcrédito, en tanto forma parte constitutiva del caso. Luego presentamos la metodología que permitió llevar a cabo este trabajo de investigación. Más adelante se presenta el caso y se analizan los datos. Finalmente presentamos las conclusiones de la investigación, ilustrando los distintos tipos de vínculos que se generan al interior del caso y sus implicancias en la generación de diferentes tipos de capital social.

Queremos remarcar que este es el Año Internacional del Microcrédito, proclamado así por la Asamblea General de las Naciones Unidas con el objeto de promover el rol del microcrédito en la reducción de la pobreza. En la resolución de la Asamblea se hizo hincapié en que: “...las personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas, necesitan acceso al microcrédito y a la microfinanciación para poder mejorar su capacidad de aumentar sus ingresos, reunir activos y aliviar la vulnerabilidad en momentos de mayor dificultad...” (www.1congmicrocredito.org.ar). Este hecho por lo tanto suma vigencia e importancia al tema del microcrédito que guía a la presente investigación.

Asimismo, dado que el 2005 constituye el “Año de Homenaje a Antonio Berni”, destacado así por el Gobierno Nacional, no queremos dejar de mencionar a esta figura paradigmática del arte argentino del siglo XX, en tanto más allá de su riqueza artística, su temática está ligada directamente al interés de esta investigación.

Dirá el artista Antonio Berni², en agosto de 1975: «Sucedee que en un país como el nuestro, el desarrollo de la pintura no puede estar desligado del desarrollo general de la sociedad. Sin un desarrollo integral, no hay pintura desarrollada. Es una engañifa. En esa época yo pensaba -y lo sigo sosteniendo-, que la función del intelectual es esclarecer las conciencias. No es que el intelectual o el artista sean decisivos en la economía o en la política, pero forman parte. Darse cuenta de esto es importante para el intelectual y el artista así como para el desarrollo mismo de la economía y de la política. Es cuestión de tomar conciencia de los vasos comunicantes que vinculan a cada individuo -sea artista o no- con los demás individuos. Porque el aislamiento no existe, es un mito» (<http://arte.epson.com.ar>).



Antonio Berni. *Casilla*, 1957, óleo s/tela, 54 x 70 cm. Col. privada.

² “En los '30, el paisaje fue para Berni escenario tanto de obras surrealistas como de las grandes composiciones de temática social. Hacia 1952 protagonizó una larga serie de vistas suburbanas, muchas del interior bonaerense, casi desprovistas de presencia humana, condición que acentúa cierta atmósfera silente relacionada con la escuela metafísica. Al final de esa década trató las villas miseria con ricas texturas de cuño informalista, expresando pictóricamente la precaria variedad de elementos con que estas construcciones estaban realizadas” (véase el sitio web: www.arteargentino.buenosaires.gov.ar).

MARCO TEÓRICO

En este apartado presentamos los conceptos que enmarcan el trabajo de investigación. La construcción de este marco se fue gestando principalmente en base a una exploración previa sobre el capital social como eje principal de la investigación, y asimismo complementamos el marco desarrollando cuestiones ligadas al área sustantiva de este trabajo, tales como tercer sector, vivienda, pobreza y microcrédito.

1. Capital Social

1.1. Definiciones de Capital Social. Controversias conceptuales

Acerca de las primeras formulaciones del concepto de capital social, podemos ubicar a Hanifan como el precursor en la utilización del mismo. Hacia 1916, el autor argumentaba en un estudio que el desempeño de las escuelas locales podía perfeccionarse a partir de "...aquellas sustancias tangibles que cuentan más en la vida diaria de las personas: específicamente buena voluntad, compañerismo, empatía, y el encuentro social entre individuos y familias que construyen una unidad social (...) Si los individuos entran en contacto con sus vecinos, y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede producir un potencial social suficiente para realizar una mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad" (Hanifan, 1916; citado por Wallis, Killerby y Dollery, 2004: 240).

La preocupación por las fuentes de la solidaridad social pueden rastrearse hasta los propios orígenes de las ciencias sociales. A fines del siglo XIX Emile Durkheim señalaba la importancia de las relaciones sociales en la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad social en las sociedades modernas. Un cuerpo social "saludable" era aquel en el que los individuos mantenían múltiples y variadas relaciones entre sí y compartían simultáneamente valores y sentimientos comunes hacia la sociedad como un todo (Forni, Siles y Barreiro, 2004). Cuando Marx hablaba de clase en sí y clase para sí, estaba hablando de algo similar: un grupo colectivo que es capaz de, a partir de estar relacionado internamente y organizado, percibir sus verdaderos intereses y buscar una solución a sus problemas más acuciantes (Forni y Barreiro, 2005).

Una de las primeras definiciones sistemáticas y contemporáneas de capital social que puede hallarse es la que realiza Pierre Bourdieu, que lo define como "...el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o

reconocimiento mutuo" (Bourdieu, 1985: 248, citado en Portes, 1999). Puede decirse que los dos elementos que para Bourdieu componen el capital social son: la relación social que permite a los individuos reclamar acceso a los recursos poseídos por sus asociados, y el monto y calidad de esos recursos.

Otros autores, dándole un giro diferente, empiezan a pensarlo, en estos últimos años, en términos de una propiedad estructural o de un colectivo, de una comunidad, una institución, un barrio, una familia, una ciudad o incluso una sociedad nacional (Forni y Barreiro, 2005). El concepto de capital social ha generado entonces un importante debate académico. Entre los autores que se enmarcan dentro de estas controversias conceptuales, podemos nombrar a Coleman, Putnam, Burt y Granovetter, cuyos planteos se desarrollarán a continuación.

James Coleman: La importancia de la cercanía de las relaciones

J. Coleman define el capital social como "...una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores (ya se trate de personas o actores corporativos) dentro de la estructura" (Coleman, 1990: 302). Es decir, se trata de un recurso de los individuos y de la estructura en la cual los mismos están insertos, que ayuda a lograr objetivos personales y que en caso de ausencia de este capital no podrían alcanzarse.

El capital social sería para el autor un atributo que está presente en las relaciones entre personas y que es a través de ellas que se facilita el logro de objetivos individuales: "La interdependencia social y el funcionamiento sistémico se generan por el hecho de que los actores tienen intereses en los acontecimientos que están completamente o parcialmente bajo control de otros agentes. El resultado de los diferentes tipos de intercambios y de las transferencias de control unilaterales que los agentes se comprometen a seguir para alcanzar sus intereses, es la formación de las relaciones sociales que tienen cierta persistencia en el tiempo" (Coleman, 1990: 300). Parte entonces de la idea de que los individuos son interdependientes y que la consecución de sus propios objetivos depende de los demás, aclarando que "...los individuos no actúan independientemente, las metas no se logran independientemente y los intereses no son completamente egoístas" (Coleman, 1990: 301).

Si bien no descarta el interés personal en este tipo de relaciones, Coleman enfatiza en el grado de cercanía (*closure*) de las relaciones entre los individuos que facilitará la acción colectiva, donde los beneficiarios del capital social no serán sólo aquellos

que se esfuerzan en la creación, mantenimiento y acumulación de capital social, sino todos aquellos que formen parte de esa estructura social.

Robert Putnam: de situaciones micro a contextos macrosociales

A partir de los estudios de R. Putnam sobre las sociedades norteamericana (*Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community*) e italiana (*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*) el capital social pasó a ser una característica de comunidades más grandes como ciudades o países, que se deriva de la frase: "Trabajar juntos es más fácil en una comunidad que es beneficiada por un stock sustancial de capital social" (Putnam, 1993: 167). El autor, cuando analiza el término, se focaliza en un nivel macro, y a la hora de analizar las comunidades (sus niveles de desarrollo económico y democrático), se centra en dimensiones tales como la confianza, la reciprocidad, las redes sociales y el compromiso cívico. Así, para el autor, cuanto más se aproxima la política al ideal de la igualdad política entre los ciudadanos que siguen las normas de reciprocidad y que se hallan comprometidos con el propio gobierno, mayor el grado de civismo de esa comunidad. Para R. Putnam, el capital social consiste en: "...rasgos de organizaciones sociales, como confianza normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada" (Putnam, 1993: 167).

Los dos aspectos claves de la organización social para Putnam son la existencia de los siguientes elementos:

Por un lado las *redes sociales*, que atañen a la continuidad de las relaciones sociales; esto genera normas de reciprocidad, sistemas de sanciones, ayuda a la comunicación y facilita el flujo de información, lo cual llevaría a incrementar la confianza social y a lubricar la cooperación social en todos los niveles.

Por otro lado, las *organizaciones de la sociedad civil* que serían un indicador casi directo de la existencia de capital social y se constituirían en las usinas donde se genera. Los efectos internos de la participación en organizaciones cívicas inculcan hábitos de cooperación, solidaridad y espíritu comunitario; y a nivel externo, reúnen a los miembros de un grupo determinado y dirigen sus energías en la misma dirección (Forni y Barreiro, 2005).

Los efectos que producen son: uno interno, en tanto inculcan hábitos de cooperación, solidaridad y espíritu comunitario entre quienes participan en ellas; y otro externo, ya que dan forma clara a los intereses de un grupo, hacen que los individuos puedan generar proyectos más allá de sus propios intereses, reúnen a los individuos y dirigen sus energías en una dirección.

Podría decirse que (si bien la igualdad política y la solidaridad, confianza y tolerancia son también indicadores) las comunidades portadoras de capital social son aquellas en las que básicamente existe:

- *Compromiso cívico*: grado de participación y compromiso de los individuos en los asuntos públicos.
- *Vitalidad asociativa*: cantidad de asociaciones y vitalidad de las mismas (Forni y Barreiro, 2005).

Mark Granovetter: la red de contactos, de más débiles a más fuertes

Mientras J. Coleman pone el énfasis en la densidad de las redes como condición para el surgimiento del capital social, otro autor, M. Granovetter, hacia 1974, expresó una idea diferente, como un modo de ir más allá de los modelos que delimitan su aplicación a grupos pequeños y bien definidos. Es así que el autor desarrolla el concepto de “fortaleza de los vínculos débiles”.

A partir de un estudio sobre el mercado laboral, el autor logra captar la capacidad de las influencias indirectas exteriores al círculo inmediato de la familia y los amigos más cercanos, que sirven como un sistema informal de oportunidades ocupacionales. Esto puede observarse en un extracto de su análisis que consiste en que “...una idea natural a priori es que aquellos con quienes se tiene vínculos fuertes están más motivados para ayudar sobre información acerca de trabajo. Contrarios a esta gran motivación están los argumentos estructurales que he estado realizando: aquellos con quienes estamos débilmente vinculados son más propensos a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos” (Granovetter, 1973: 11). Las redes horizontales densas pero segregadas sostienen la cooperación dentro de cada grupo, pero las redes de compromiso cívico que logran atravesar los agujeros estructurales alimentan una cooperación más amplia.

El concepto se puede aplicar asimismo a la situación de los pobres, en tanto que al disponer de escasos recursos financieros, su posibilidad de huir de la pobreza reside en su capacidad de generar capital social con personas muy diferentes a ellos mismos, mediante aquello que el autor definió como “vínculos débiles” (Robison, Siles, Schmid, 2003).

Ronald Burt: “Las conexiones puente”

R. Burt va a nutrirse de esta fuente de inspiración para destacar casi veinte años más tarde una concepción semejante, en la cual, según su opinión, es la relativa

ausencia de vínculos (que da en llamar “huecos estructurales”) aquello que facilita la movilidad individual. Esto es así en tanto que, como explica el autor: “Los agujeros estructurales separan las fuentes no redundantes de la información, las fuentes que son más aditivas que coincidentes. Hay dos indicadores de la redundancia: cohesión y equivalencia. Los contactos cohesivos (contactos conectados fuertemente el uno al otro) tienen mayores probabilidades de tener información similar y por lo tanto proporcionan información redundante. Los contactos estructuralmente equivalentes tienen las mismas fuentes de información y por lo tanto proporcionan información redundante” (Burt, 2000: 9) Así mientras las redes densas tienden a transmitir información reiterada, los vínculos más débiles pueden ser fuentes de nuevos conocimientos y recursos (Portes, 1999).

Siguiendo a Molina, la contribución de Burt es la idea de que “...las redes personales se pueden gestionar, manipular, de forma que nuestra posición conecte grupos desconectados, lo cual nos confiere más poder e influencia, es decir, maximizar nuestro grado de intermediación, nuestra capacidad de ser puentes en la red, de conectar grupos solamente a través de nosotros” (Molina, 2001: 54).

Los autores mencionados hasta ahora concuerdan en que el capital social es un recurso que surge de las relaciones sociales, pero difieren en que, para algunos de ellos, las personas individualmente se apropian de este recurso (Bourdieu y Granovetter) mientras que, para otros (Coleman y Putnam) es el grupo, la estructura o las comunidades en su conjunto quienes disfrutan de los resultados de la inversión en capital social (Forni, Siles y Barreiro, 2004). Emerge de esta literatura la centralidad de dos factores: la conformación de redes sociales, por un lado, y la existencia de relaciones basadas en la confianza y en un principio de reciprocidad mutua, por otro.

Capital social “negativo”

Antes de continuar y para que el análisis del tema no quede incompleto, es necesario aclarar que si bien la literatura sobre el capital social subraya sus beneficios, debe agregarse a ello el debate sobre los efectos menos deseables o “negativos” de este término (Portes, 1999) tales como: exclusión de extraños (ver Waldinger, 1995), reclamos excesivos a los integrantes del grupo (ver Geertz, 1963), restricciones a la libertad individual (ver Boissevain, 1974 y Rumbaut, 1977), normas niveladoras hacia abajo (ver Matute-Bianchi, 1986) y la antipatía que siente una persona o grupo por otra persona o grupo (ver Robison, Siles y Schmid, 2003).

Igualmente cabe aclarar que “Uno puede hablar de capital social negativo cuando se emprende una acción con el fin de perjudicar o explotar a otros, pero ésta es una

complicación innecesaria si se define el capital social como las cosas (sociales, psicológicas o emocionales) que contribuyen a una acción colectiva mutuamente beneficiosa, o a la cooperación en términos más generales" (Uphoff, 2003: 120).

Otra literatura critica que el capital social no es realmente una forma de capital como el capital físico, el financiero, el humano, el cultural y el natural. Sin embargo reúne los requisitos que debe reunir el capital para serlo (ver Coleman, 1990: 304; Robison, Siles y Schmid, 2003: 60).

Densidad vs. calidad de las redes

Retomando ahora sí el planteo anterior sobre capital social como recurso que surge de las relaciones sociales, aparecen dos argumentos que si bien retoman la importancia de los factores de la conformación de redes sociales y la existencia de relaciones basadas en la confianza y en un principio de reciprocidad mutua, difieren a la hora de su definición. El primero es el de J. Coleman, denominado como el argumento de "la cercanía de las redes sociales", y el segundo es el de "las conexiones puente", elaborado por R. Burt.

De acuerdo con el primer argumento, a medida que el grado de interdependencia entre los individuos aumenta (a raíz del establecimiento de relaciones de obligaciones y expectativas recíprocas) la densidad de las redes se incrementa generando altos niveles de cohesión intragrupo, condición sine qua non para la creación de capital social. Él sostiene este argumento en base a dos cuestiones sobre las personas que se encuentran en una red densa:

Por un lado, influye en el acceso a la información: "Una importante forma de capital social es el potencial para la información que es inherente a las relaciones sociales (...) como por ejemplo, una persona que no esté demasiado interesada en sucesos actuales, pero que está interesada en estar informada sobre desarrollos importantes, puede ahorrar el tiempo requerido para leer un periódico si él puede conseguir la información que él desea de un amigo que preste más atención sobre esos temas" (Coleman, 1990: 310).

Por otro lado, sólo a partir de la existencia de relaciones lo suficientemente estrechas es posible el surgimiento de un sistema de normas y sanciones, que influirá positivamente en el desarrollo y la continuidad de relaciones basadas en la confianza y reciprocidad. La densidad y la estructura cerrada de las redes cumplen

la función de controlar los posibles comportamientos oportunistas y es en este sentido que incrementan el capital social del grupo.

R. Burt se opone a esta argumentación con su teoría de los “agujeros estructurales” [*structural holes*] y “las conexiones puente.” Desecha la importancia de la densidad de las redes y se enfoca en la calidad de las mismas, midiéndose ésta en función de la posibilidad de acceso a información referente a entornos lejanos e inaccesibles al individuo por sí solo.

Burt concuerda con Coleman en que ciertas estructuras sociales son capaces de crear para ciertos individuos o grupos ventajas competitivas cuando se trata de alcanzar los propios intereses, y en que los individuos mejor conectados son quienes disfrutan de mayores beneficios. Pero al definir qué significa estar “mejor conectado” (Burt, 2000), es cuando comienzan las diferencias.

Burt describe el capital social por su función de mediación en cuanto al acceso de oportunidades retomando las formulaciones de Mark Granovetter acerca de la fortaleza de los vínculos débiles. Observa así que la estructura social de mercado se compone de diferentes grupos de individuos que mantienen relaciones más o menos estrechas entre sí separándose por lo que él denomina “agujeros estructurales.” Su existencia implica que los individuos pertenecientes a cada grupo se focalizan en sus propias actividades sin tener en cuenta a los individuos que se encuentran por fuera. Sin embargo, son aquellos sujetos cuyas relaciones logran superar o atravesar dichos agujeros quienes cuentan con una ventaja competitiva respecto del resto (Burt, 2000).

Desde esta perspectiva, un individuo que establece relaciones superando los agujeros estructurales cuenta con un grado mayor de capital social, en tanto sus redes de relaciones le otorgan acceso a mayor información, la que le brinda posibilidades de acción más amplias. La gente a ambos lados de un agujero estructural circula en diversos flujos de información. Los agujeros estructurales son así una oportunidad para mediar el flujo de información entre la gente. “Los comportamientos por los cuales los individuos desarrollan las oportunidades son muchos y variados, pero la oportunidad en sí misma está siempre dada por un agujero en la estructura social” (Burt, 2000: 7).

Puede decirse entonces que para Burt, la construcción de capital social no parte del establecimiento de vínculos estrechos, sino de la capacidad de los actores para

establecer diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia (Forni, Siles y Barreiro, 2004).

A modo de cierre de este acercamiento a las distintas definiciones de capital social, cabe agregar que "...el capital social deviene del intercambio entre las personas, facilitando la acción conjunta y aumentando la confianza social. La existencia de normas de corresponsabilidad, capacidad de actuar juntos, sobreponiendo el interés colectivo al interés particular, son parte de dicho capital social y constituyen la base para la creación de lo público" (PNUD/BID, 1998: 22).

Si bien no deben descartarse en la acción colectiva los intereses racionales individuales, ya que constituyen verdaderos incentivos para la cooperación, es preciso asimismo recurrir al capital social para entender mejor el comportamiento humano, dado que amplía la capacidad de comprender las actividades deliberadas que benefician a los demás y al mismo tiempo favorecen los intereses individuales (Uphoff, 2003).

1.2 Componentes básicos del Capital Social

Luego de esta breve reseña sobre las distintas definiciones de capital social, y apoyándonos en los resultados de una investigación piloto realizada en dos barrios con altos niveles de pobreza, ubicados en el segundo cinturón del conurbano de la Provincia de Buenos Aires³, podemos extraer ciertos componentes básicos a partir de este acercamiento al concepto, que son: Visión del Área Local; Redes; Apoyo Social; Reciprocidad y Confianza; Compromiso Cívico.

Visión del Área Local

Conforme a Coleman, el capital social se relaciona con la forma que asume la estructura de las relaciones entre las personas, pudiendo manifestarse en relación a cada contexto particular. Así es clara la relevancia de los sentimientos y las percepciones que tienen las personas respecto de su entorno físico, cuyas características generan diferentes tipos de relaciones. Creemos pues, que ineludiblemente las características contextuales repercuten en el tipo de vínculos que establecen los individuos entre sí y con su comunidad. Como explican Robison, Siles y Schmid, "Cuando los miembros de una comunidad comienzan a

³ Pablo Forni y Valeria Coniglio "Organizaciones Comunitarias de base y redes sociales en barrios pobres del Gran Buenos Aires, Argentina. Hacia una metodología para analizar el Capital Social". IDICSO- Social Capital Initiative Group, Michigan State University, 2003.

sentir que están conectados entre sí (...) se sienten también dispuestos a invertir en bienes que benefician a la comunidad" (2003: 89).

Estos autores sostienen que las personas que no tienen capacidad de marcharse, permanecen en sus lugares de residencia, pero sin asumir un compromiso con esos lugares, dado que carecen de valores afectivos. Es por ello que si se quiere revertir esta situación es necesario dar a las personas un sentido de propiedad y control sobre las condiciones y acontecimientos locales. "Los lugares adquieren valores afectivos cuando se producen en ellos experiencias positivas" (Robison, Siles y Schmid, 2003: 102).

Redes

Veíamos que una característica inherente al capital social es su carácter relacional. El capital social se genera y se acumula a partir de las relaciones que establecen los individuos entre sí. La definición desde la que partimos para hablar de red social es la siguiente: "Se trata de un conjunto de actores (o puntos, nodos o agentes) entre los que existen vínculos (o relaciones). Las redes pueden tener muchos o pocos actores y una o más clases de relaciones entre pares de actores" (Hanneman, 2000, cap. I: 3).

Las redes también sirven para conectar a diferentes segmentos de la sociedad (Robison, Siles y Schmid, 2003). Así como las relaciones que se establecen entre familiares, amigos o compañeros de trabajo generan frecuentemente vínculos informales que a su vez constituyen pequeñas inversiones en capital social, también nos encontramos con "formas más elevadas de participación social": las asociaciones comunitarias. Pero tanto una como otra forma son muy importantes en el sostenimiento de las redes sociales (Putnam, 2000).

El primero en utilizar el término red (*network*) fue John Barnes hacia 1954, cuando utilizó esta palabra como analogía para describir una pequeña aldea de pescadores noruega. La imagen proyectada fue la de un conjunto de puntos, algunos de ellos unidos por líneas; los puntos constituyen personas que interactúan entre ellas (Molina, 2001).

Específicamente se denomina redes sociales a todo campo social constituido por relaciones entre personas. Las mismas se constituyen a partir de "...relaciones de intercambio recíproco de bienes y servicios (...) son conjuntos de individuos entre los cuales se produce con cierta regularidad una categoría de eventos de intercambio" (Lomnitz, 2000).

Una serie específica de enlaces entre un número definido de personas nos ayuda a comprender en un ámbito más amplio, la comunidad, los intercambios y conflictos entre organizaciones que allí se desarrollan. Por ejemplo, la mutua dependencia y el contacto frecuente entre organizaciones está asociado con el intercambio de recursos (Mulford, 1984).

En términos generales, “Una organización red es aquella en la que un número de sujetos mantiene relaciones de intercambio entre sí en forma reiterada y duradera y, simultáneamente, carece de autoridad organizacional legítima (a diferencia de una burocracia, por ejemplo) que se encarga de mediar y resolver los conflictos que puedan surgir durante el intercambio (Podolny y Page, 1998). Son propiedades primordiales de esta forma organizacional un alto nivel de confianza entre las partes así como una norma de reciprocidad que obliga a cada miembro a comprometerse con el otro sin sacar ventaja de la confianza establecida” (Powell; 1990, Perrow, 1993; Podolny y Page, 1998, citado en Forni, 2001: 94).

Dado que nuestro interés son los enlaces que ocurren entre personas y organizaciones, tomamos la siguiente definición sobre redes: “...una serie de nodos (personas, organizaciones) conectados por un conjunto de relaciones sociales (amistad, transferencia de fondos) de un tipo específico” (Laumann, Galaskiewicz y Marsden, citado en Mulford, 1984:136).

Entre los principales elementos que constituyen la organización red podemos diferenciar los siguientes: *el núcleo articulador* (puede tratarse de una organización, un grupo de personas o un individuo; en nuestro caso se trata de la Fundación Pro Vivienda Social); *los nodos* (son las partes componentes de la red; puede tratarse de individuos y/o organizaciones; en nuestro caso, tratamos con actores colectivos y con organizaciones); *las relaciones* (son los espacios de comunicación y articulación que se establecen entre los nodos de la red, que configuran la estructura de la misma; estas relaciones se dan de forma más o menos intensa de acuerdo a la proximidad del núcleo); y por último *los flujos* (consta de información, bienes y/o servicios que circulan por la red).

El análisis de las relaciones inter-organizacionales requiere entonces de la aplicación de las formulaciones hechas por Granovetter acerca de la importancia de los vínculos débiles. Al analizar el capital social a nivel comunitario en zonas de exclusión social, se parte de la base que la segmentación y el aislamiento son rasgos característicos de la pobreza. Si se concluye que el proceso de segmentación lleva implícita la homogeneidad social en los contactos de las personas pobres, sus consecuencias se traducen en pocas oportunidades de superar su situación actual. Es por ello que en el análisis es importante tomar en cuenta los vínculos que las

personas y las organizaciones de la comunidad establecen tanto dentro como fuera de ésta, para conocer los distintos tipos de capital social que se generan (Forni, Siles y Barreiro, 2004).

A medida que se incrementan las conexiones de capital social al interior de una red, el acceso de una persona a los recursos y la información también aumenta. Pero además hay que agregar que cuando las conexiones que tiene una persona dentro de una red de capital social se incrementan, también se eleva el costo de mantenimiento de esos contactos, medible en función del tiempo que se le dedica.

Apoyo Social

Este concepto hace referencia al apoyo con que cuentan los individuos en caso de atravesar por situaciones que requieren de una ayuda comprometida; se dirige entonces, y en comunión con el término de redes sociales, a determinar el grado de densidad o cercanía de las mismas. En términos de Coleman, se trata de las “obligaciones y expectativas” de hacer cosas por los otros (1990: 306). Se basa en el intercambio de favores entre individuos de una misma estructura social. La creación de capital social comienza en el momento en que un individuo hace algo por otro confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. De esta manera, y en relación con el componente que se presenta a continuación, se establece una expectativa de reciprocidad por parte de quien hizo el favor, y una obligación de mantener la confianza por parte de quien lo ha recibido. En términos de Coleman, esta obligación puede ser concebida como un comprobante del crédito (*credit slip*) que asegura que el favor será restituido.

Reciprocidad y Confianza

Aquí se incluyen dos nociones relacionadas entre sí: por un lado el *principio de reciprocidad*, que se corresponde a aquellas relaciones pactadas con la intención de establecer un lazo social entre las partes involucradas. Estos intercambios son bastante personalizados y se establecen sobre la base del reconocimiento de la necesidad del otro. Putnam nos ofrece una definición clara y sencilla acerca de este concepto: “Haré esto por ti ahora sin esperar nada a cambio inmediatamente, y tal vez sin ni siquiera conocerte, confiando que en algún momento tú, o alguien más, me devolverá el favor” (Putnam: 2000: 134). Este principio de reciprocidad va más allá de la relación entre dos personas, extendiéndose a la comunidad. De esta manera se reconcilian el altruismo a corto plazo y el propio interés a largo plazo, en tanto el propio interés se halla inmerso en el contexto de las necesidades más amplias del público. En palabras de Putnam: “La capacidad social de colaborar en

los intereses compartidos es lo más fundamental en la comunidad cívica” (Putnam: 1993: 182).

Si bien la honestidad y la confianza lubrican las inevitables fricciones de la vida social, ¿qué nos asegura que cada uno de nosotros tengamos buena fe en los otros? Putnam responde por un lado con la existencia de un sistema de leyes, pero a ello le va a agregar otro factor: las redes densas de intercambio social; como en una comunidad con un tejido social denso, las probabilidades de que las personas formen parte de las mismas redes de relaciones sociales son altas, esto hace que se reduzcan las actitudes oportunistas y que aumente el interés por mantener una buena reputación (Putnam, 2000).

Junto con la reciprocidad se haya la *confianza* relacionada dialécticamente: la reciprocidad se sostiene por la confianza en que los favores serán retribuidos, mientras que la reciprocidad efectiva incrementa los niveles de confianza (Forni y Coniglio, 2003). En otras palabras, implica que las ventajas que una de las partes obtiene de una relación en el presente, serán retribuidos al otro en un futuro próximo.

La confianza podría definirse como la mutua expectación que lleva a una comunidad a un comportamiento cooperativo regular basado en normas comunes compartidas, que pueden estar fundadas a su vez en la religión, las tradiciones, etc. (Fukuyama, 1996). Como ejemplifica Putnam: “...las personas que confían en sus conciudadanos, a menudo hacen voluntariado, contribuyen en obras de caridad, participan más en política y en organizaciones comunitarias, donan sangre más frecuentemente, pagan los impuestos, son más tolerantes y demuestran su virtud cívica de muchos modos (...) La honestidad, el compromiso cívico y la confianza social se refuerzan mutuamente” (Putnam, 2000: 137). Para otra autora, Lomnitz, la confianza “...se refiere específicamente a las condiciones para el intercambio, que incluyen un contacto personal previo, además de otras condiciones sociales y culturales. En general, y sobre todo en la situación de marginalidad, “...la confianza implica una igualdad de carencias como condición previa al establecimiento de un intercambio recíproco...” (2000: 167). La confianza consistiría entonces en el deseo y la disposición para entablar y sostener una relación de intercambio entre dos o más personas. La confianza implica por ende familiaridad (cercanía social), oportunidad (cercanía física), y conocimiento de las mutuas necesidades y carencias (cercanía económica).

Como explica Uphoff, “Una vez que se logra una mayor capacidad y disposición para la acción colectiva mutuamente beneficiosa entre los pobres, así como en cualquier conjunto de personas, ésta puede orientarse a la solución de una gran

variedad de problemas. La acción colectiva mutuamente beneficiosa debería utilizarse para encarar cualquier problema que los individuos no puedan resolver por sí solos" (2003: 142).

Compromiso Cívico

Se trata de una dimensión que tiene su origen en Putnam. Este autor sostiene que las comunidades portadoras de capital social son aquellas que han desarrollado un grado de compromiso cívico mayor. El mismo se refiere al grado de participación de los ciudadanos en los asuntos públicos. Los indicadores que Putnam propone para analizar el nivel de civismo de una comunidad dada son: la participación electoral, el grado de clientelismo político, el grado de información de los ciudadanos acerca de los asuntos públicos, y la vitalidad asociativa de la comunidad en cuestión -número de asociaciones existentes y el grado de participación en ellas- (Putnam, 1993). En esta investigación nos centramos en este último indicador, para conocer los efectos que genera la importancia del compromiso cívico sobre las conductas de las personas que participan en las organizaciones de la sociedad civil. Como explica Putnam, "Aquello que realmente importa desde el punto de vista del capital social y el compromiso cívico no pasa simplemente por ser un miembro nominal, sino más bien por ser activo y comprometido" (Putnam, 2000: 58).

1.3. Distintos tipos de Capital Social

Recientemente (2003) los investigadores del Social Capital Interest Group (SCIG) de la Universidad de Michigan definieron distintos tipos de capital social relacionados con su intensidad. Ellos sostienen que el capital social puede existir en forma latente en personas que tienen puntos de coincidencia entre sí, pero que todavía no lo han descubierto. Para que el capital social latente pase a ser activo, deberá haber interacciones que permitan descubrir los puntos de coincidencia. Hay otros casos en que el capital social puede generarse durante el proceso de formación de los rasgos comunes adquiridos -tales como la educación, la pertenencia a organizaciones cívicas y los objetos adquiridos, entre otros- (Robison, Siles y Schmid, 2003). Dicho esto, se pasará a dar cuenta entonces de diversas intensidades de capital social presentadas por los autores, que servirán de base para el presente trabajo:

- Niveles intensivos de capital social, como aquellos que existen entre los miembros de una familia o amigos cercanos, son llamados *bonding social capital* o de unión (o lazos). Se basan en el afecto y la preocupación por el otro. Se establecen por lo general por puntos de coincidencia heredados o

- creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente, es decir que existen en relaciones socialmente estrechas.
- Otro tipo de capital social que existe en relaciones medianamente estrechas es el denominado *linking social capital* o de vinculación (o escalera). El mismo se basa en los sentimientos moderadamente intensos de conexión, como el respeto, la confianza y el compañerismo, y la buena voluntad recíproca que puede existir entre personas de la misma condición e iguales recursos (colegas, compañeros de trabajo, personas que realizan tareas parecidas o que comparten responsabilidades similares, y los miembros de un mismo club, comunidad o equipo deportivo). En su gran mayoría se basa en puntos de coincidencia adquiridos, a veces derivados de compromisos a mediano plazo.
 - Niveles de menor intensidad de capital social son denominados *bridging social capital* o de aproximación (o puente). Este nivel se basa en los sentimientos de respeto o conciencia de la existencia del otro que puede haber entre personas que mantienen una relación asimétrica de poder e influencia. Existe en las relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen -como ser el caso de un empleador y un empleado, un profesor y un estudiante, etc.- (Robison, Siles y Schmid, 2003).

Como explican los autores, la estabilidad de las inversiones en capital social que uno haga en personas de recursos similares está vinculada a la simetría de las relaciones. Los vínculos de aproximación serían una excepción al requisito de la simetría, dado que en ellos la desigualdad de recursos sociales y materiales hace posible la persistencia de las relaciones asimétricas. “Una de las razones por las que pueden existir asimetrías en las relaciones de aproximación es que a menudo las personas que presentan distintos niveles de recursos sociales y materiales pueden tener diferentes deseos de invertir en capital social. Las personas ricas en recursos podrán mostrarse reacias a incrementar el capital social que brindan a quienes están en una posición inferior en términos de recursos, porque pueden verse obligadas a hacerlo en condiciones preferenciales. En cambio, las personas que tienen menos recursos pueden querer aumentar sus inversiones de capital social en los ricos, porque al incrementar ese capital social tendrán un mayor acceso a los recursos” (Robison, Siles y Schmid, 2003: 63).

2. Tercer sector

En este trabajo nos centramos tanto en aquellas asociaciones sin fines de lucro legalmente constituidas que brindan servicios, movilizan intereses y actúan como

propulsoras para mejorar las condiciones de vida y las oportunidades de los ciudadanos (Reilly, 1996), como así también en los grupos solidarios fomentados por las mismas. Es por ello que pasaremos entonces a ampliar estas cuestiones:

2.1. Breve historia del tercer sector en la Argentina

Para algunos autores, la existencia de organizaciones privadas sin fines de lucro es un fenómeno de larga data en la Argentina. Desde la época colonial y el período de la independencia existieron instituciones de bien público actuando en distintas áreas (social, cultural y política), aunque principalmente en el área asistencial. Puede decirse que este fenómeno surgió incluso antes de la consolidación del Estado a fines del siglo pasado.⁴

En la trayectoria de la sociedad civil en la Argentina, pueden distinguirse varias etapas:

- “El período colonial (1810/1860): se caracterizó por el surgimiento de organizaciones de asistencia social creadas por miembros prominentes de la sociedad colonial en beneficio de otros, especialmente enfermos y huérfanos. En estas organizaciones tuvieron un lugar protagónico las mujeres;
- El período inmigratorio (1860/1910): hacen su aparición las organizaciones de membresía, de ayuda y socorros mutuos y las asociaciones gremiales de impronta anarquista y socialista, que diversifican el espectro institucional no sólo por la naturaleza de las organizaciones, sino también por su orientación hacia la defensa de derechos laborales y el mejoramiento de las condiciones de vida especialmente de las colectividades extranjeras;
- El período de consolidación del modelo agroexportador y la sustitución de importaciones (1910/1970): se constituye el empresariado nacional y surgen las organizaciones de defensa de intereses sectoriales, patronales y profesionales (colegios profesionales, sindicatos y federaciones empresarias);
- El proceso de caída del Estado de Bienestar (1970/1990): señala la aparición de organizaciones de membresía de base territorial destinadas a la satisfacción de necesidades básicas y sobrevivencia y, la emergencia de organizaciones de apoyo de

⁴ Sobre los aspectos generales de este proceso ver Roitter, M. y González Bombal, I. (comp.), *Estudios sobre el sector sin fines de lucro en Argentina*, CEDES-Johns Hopkins University, 2000.

nuevo cuño, que incorporan la promoción social. Un fenómeno significativo es la aparición, a partir de mediados de los años 70, de organizaciones de derechos humanos, caracterizadas por el contenido ético de sus demandas;

- La globalización (1990 en adelante): junto con la desregulación de la economía, los ajustes monetarios y fiscales, las privatizaciones y la reestructuración del Estado, emerge una fuerte tendencia al aumento de la participación ciudadana que se expresa en la aparición de las organizaciones de apoyo de defensa de derechos de todo tipo -medio ambiente, cívicos, del consumidor, de la mujer, de la infancia-. Al mismo tiempo, una ola renovadora dentro del sector empresario, junto a un modelo que privilegia la eficiencia económica, da lugar a la aparición de las fundaciones empresarias y de múltiples iniciativas enmarcadas en lo que se ha llamado la responsabilidad social del empresariado” (PNUD/BID, 1998: 24).

Otro autor, C. Acuña, coloca al desarrollo del movimiento de las organizaciones de la sociedad civil no tan tempranamente, sino que por el contrario sostiene que comparado a otros casos latinoamericanos, su desarrollo fue más bien tardío. La explicación la encuentra en los condicionamientos establecidos por la existencia de políticas tradicionales de intervención estatal, la existencia de un “modelo de Estado de Bienestar” de tipo populista con fuertes políticas sociales y redistributivas desde mediados de la década de 1940, y por la presencia del sindicalismo, que cumplió importantes funciones públicas en las cuestiones sociales⁵. Sitúa al surgimiento de la actuación de las organizaciones de la sociedad civil en un contexto de gran inestabilidad política y social dominado por largos períodos autoritarios en la década de 1960. Por lo tanto su actuación fue signada por su oposición a la acción estatal y asimismo “...articulaban una dinámica en la cual el Estado es percibido como un poder autoritario y las relaciones con el mismo crean desconfianza” (Acuña, 2003: 241).

Más allá de las discusiones acerca del involucramiento de las organizaciones de la sociedad civil, todos concuerdan en que es en la última década cuando este conjunto de organizaciones obtienen visibilidad social como un sector. Al reposicionarse el Estado, debilitarse progresivamente el sindicalismo, y acentuarse los mecanismos propios de una sociedad de mercado, se aclararon los márgenes de

⁵ “La mayor parte de la actividad de la sociedad civil se ha concentrado durante décadas en el movimiento y actividad de los sectores sindicales y partidos políticos, que son las fuerzas tradicionales de poder civil en la sociedad” (Acuña, 2003: 241).

visibilidad de este tercer sector. El Estado cambió significativamente su relación con los sindicatos e inició una estrategia de acercamiento a estas organizaciones de la sociedad civil (Thompson, 1995; Acuña, 2003).

En la actualidad nos encontramos frente a una amplia trama de este tipo de instituciones, destinadas a colaborar en la satisfacción de las demandas que surgen de los sectores más necesitados de la sociedad. Tal es así que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha asignado al trabajo de esas organizaciones como la fuente del capital social: "...es decir, elementos de organización social, verdaderas redes sociales alrededor de valores compartidos como solidaridad, respeto, participación, responsabilidad y confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo" (PNUD/BID, 1998: 11).

El tercer sector, entendido brevemente como el conjunto de organizaciones de la sociedad civil orientadas hacia el bien común (Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997), va emergiendo, abriéndose paso entre el Estado y el mercado, confluyendo en nuevas relaciones entre ellos (de allí su categoría residual de "tercer sector" por ser organizaciones que no son ni gubernamentales ni comerciales). Como bien explica González Bombal, "Eso que decimos llamar el 'tercer sector' para diferenciarlo del sector estatal y del sector privado tiene algo de uno y de otro, pero es justamente esa peculiar combinación lo que define su naturaleza específica: siendo una actividad sustentada por la iniciativa de los particulares tiene una dimensión pública en la medida en que se emprende como un servicio voluntario a los demás" (G. Bombal, en Thompson, 1995: 65). Surgen de esta manera nuevas formas de acción colectiva⁶ en la esfera de lo social que se desarrollan por fuera del ámbito político, timoneadas por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) con grupos de trabajo conformados por profesionales, técnicos y voluntarios (Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997).

El rol de las ONGs empieza a acrecentar su valor, incluso dentro del ámbito de los organismos de financiamiento internacional. Las agencias financieras internacionales, las políticas de cooperación al desarrollo y los gobiernos, empiezan a tomar a estas asociaciones privadas de bien público como un nuevo actor de importancia, al que por lo menos hay que escuchar, cuando no incluir directamente en la formulación o ejecución de políticas (Thompson, 1995).

Así, las ONGs adquieren mayor peso a nivel internacional:

⁶ Este nuevo modelo en la esfera de lo social emerge frente a la declinación de las formas de reclamo tradicionales encabezadas por el sindicalismo. (Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997).

- como un mecanismo que permite hacer oír la voz de los beneficiarios de los proyectos apoyados por los organismos internacionales;
- como un medio para garantizar una mayor eficiencia y focalización en el uso de los recursos destinados a las políticas sociales;
- como eficaz alternativa para lograr una mayor transparencia en el destino de los fondos.

Es decir que se considera que las organizaciones de la sociedad civil "...se caracterizan por su potencial para contribuir a dar respuestas frente a las necesidades, su capacidad de innovación y establecimiento de relaciones directas, su estímulo a la participación, su relación costo/eficiencia, la responsabilidad y rendición de cuentas de sus acciones y la realización en forma independiente de diagnósticos de los problemas" (PNUD/BID, 1998: 11). Igualmente la posición de éstas tanto frente a los Bancos Multilaterales de Desarrollo como frente al Estado es dual: por un lado están aquellas dispuestas a cooperar y por el otro, aquellas que los miran con desconfianza (Acuña, 2003).

Este sector involucra un número importante de personas a nivel local y mundial, en temas como el medio ambiente, la salud, la educación, las políticas gubernamentales y otras demandas, generando una explosión de ONGs que Lester Salamon, Director del Instituto de Estudios de Políticas de la Universidad Johns Hopkins de los Estados Unidos calificó como "revolución asociativa global".⁷

El cúmulo de instituciones que abarca el universo no lucrativo dificulta la agregación bajo un mismo concepto de entidades que cumplen roles sumamente diversos en la sociedad y, que además, aún no se perciben a sí mismas como copartícipes de un espacio común. De manera que "...no debe inferirse que se trata de un actor único con una sola voz, por el contrario, la propia naturaleza de las asociaciones expresa la diversidad y la multiplicidad de intereses existentes en la sociedad" (Roitter, 2000: 9).

⁷ Las tendencias que explican la "revolución asociativa global" en términos de Lester Salamon son:

- presiones desde abajo (activismo social, creación de sociedades civiles, movimientos de base, asociaciones vecinales y mutuales)
- impulsos desde afuera (principalmente la Iglesia Católica, las organizaciones voluntarias del Norte y las agencias de cooperación para el desarrollo)
- apoyos desde arriba (algunos gobiernos y líderes políticos, intelectuales y profesionales)
- crisis del Estado de Bienestar en Europa y Estados Unidos
- crisis de los paradigmas de desarrollo en el Sur
- crisis del medio ambiente
- crisis del socialismo
- la revolución de las comunicaciones (en Thompson, 1995:9-10)

2.2 Algunas definiciones y “confusiones” conceptuales acerca del tercer sector

Ahora bien, ¿cómo puede clasificarse este universo tan amplio y diverso como es el llamado “tercer sector”?

En Argentina recibe diferentes definiciones: entidades de bien público, organizaciones benéficas, organizaciones no gubernamentales (ONGs), organizaciones sociales, organizaciones de la sociedad civil (OSC), entidades intermedias, organizaciones del tercer sector, organizaciones comunitarias. A nivel mundial sucede algo similar: en la tradición anglosajona aparecen expresiones como sector voluntario, sector sin fines de lucro o sector independiente; en Europa emerge el término de economía social; y en varios países de Latinoamérica nos encontramos con designaciones tales como sector de la economía solidaria y sector de las organizaciones no gubernamentales (Roitter, 2000). En términos de Filmus, Arroyo y Estébanez, “Esta heterogénea y amplia situación muestra tanto las particularidades del nuevo modelo de organización social como sus debilidades” (1997:24).

Debe tenerse en cuenta que, como advierte Thompson, “...las palabras que se utilizan no son inocentes en cuanto a su significado”. Así,

- el término *no gubernamental* fue acuñado principalmente en los países del Tercer Mundo para diferenciarse del Estado;
- el término *ONG* fue característico de un tipo particular de entidades que vuelcan sus discursos y prácticas hacia el compromiso con los pobres y la confianza en sus propias capacidades, le asignan importancia a la participación y organización popular, etc., y sus estructuras se componen principalmente de equipos técnicos que prestan servicios a los sectores populares;
- el carácter *no lucrativo* de estas organizaciones es enfatizado en países como los Estados Unidos donde la referencia principal es el mercado. Allí, es principalmente con las empresas y no con el Estado donde se establecen las mayores competencias (Thompson, 1995).

Más allá de aparecer como un sector relacionado con múltiples aspectos de la vida social, se trata a continuación de presentar los atributos que comparten estas instituciones, buscando clarificar este sinnúmero de terminologías respecto al “tercer sector”. Como explica Salamon, “...a pesar de las diferencias que caracterizan a estas instituciones en diferentes países, comparten rasgos comunes que hacen posible considerarlas parte de un ‘sector’ social distinguible: se trata de organizaciones que operan por fuera del aparato estatal, que no distribuyen beneficios y a los que los ciudadanos son libres de asociarse o no en la persecución de objetivos comunes” (Salamon, 2000: 7).

Según la definición del Banco Mundial, las ONGs están consideradas como "...cualquier organización voluntaria de la sociedad civil, excluyendo los grupos económicos. Sugiere el uso del término 'organización no gubernamental' para aquellas organizaciones que llevan a cabo acciones para promover el desarrollo comunitario, proveer servicios sociales básicos, proteger el medio ambiente y promover los intereses de los pobres" (Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997: 25).

Por último, el Banco Mundial identifica tres tipos de ONGs:

- 1) organizaciones de base comunitaria que sirven a poblaciones específicas en áreas acotadas y actúan como beneficiarias de proyectos y servicios;
- 2) organizaciones intermediarias o de apoyo, que tienen un nivel de alcance nacional y brindan servicios a otras organizaciones;
- 3) las organizaciones intermediarias internacionales, cuyas direcciones se encuentran en países desarrollados y suelen prestar su apoyo a organizaciones propias del Tercer Mundo (World Bank, 1995, citado en Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997: 25).

2.3. Criterios para la definición del tercer sector

A pesar de su diversidad, estas organizaciones comparten características comunes que hacen posible considerarlas parte de un mismo "sector". En el presente trabajo se toman una serie de rasgos para definir a las entidades que forman parte del mismo, siguiendo una serie de criterios establecidos por Salamon y Anheiner (1996):

- *Estructuradas*: supone la presencia de cierto grado de formalidad y de permanencia en el tiempo, aunque no es indispensable que las organizaciones cuenten con personería jurídica;
- *Privadas*: que estén formalmente separadas del Estado, aunque está contemplada la posibilidad de que reciban fondos públicos y/o que funcionarios del Estado formen parte de su directorio.
- *Autogobernadas*: que tengan la capacidad de manejar sus propias actividades y de elegir sus autoridades;
- *Que no distribuyan beneficios entre sus miembros*: este criterio supone que las ganancias generadas por la institución no deben distribuirse entre sus miembros;
- *Voluntarias*: de libre afiliación (Campetella, G. Bombal y Roitter, 2000:16).

A ello podrían agregarse otros criterios, a saber:

- *No religiosas*: Como iglesias y congregaciones dedicadas a la práctica y difusión de un credo, aunque se excluyen las organizaciones vinculadas o promovidas por iglesias;
- *No partidarias*: es decir, que no estén destinadas a imponer una idea política, a sus candidatos o a alcanzar el poder del Estado, aunque no se excluyen organizaciones promovidas por los partidos políticos (PNUD/BID, 1998: 24);
- que procuren tanto la satisfacción de necesidades sociales básicas como la promoción de valores y actitudes dirigidas al cambio social y basadas en criterios de equidad, solidaridad y democracia (Filmus, Arroyo y Estébanez, 1997: 27);

Si bien el universo de este sector es amplio y existe una gran variedad de términos para definir diferentes organizaciones con distintos perfiles, se puede hacer la siguiente distinción:

TIPOLOGÍA DE ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO

Asociaciones civiles	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperadoras • Organizaciones de colectividades • Sociedades de fomento • Bibliotecas populares • Academias nacionales y centros de investigación • Organizaciones No Gubernamentales • Organizaciones de base
Fundaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas • Culturales • Educativas • Médicas • De Asistencia Social • Empresarias
Mutuales	<ul style="list-style-type: none"> • Previsión social, crédito, vivienda, salud, consumo • Excepto las financieras y de seguros
CASOS HÍBRIDOS ⁸ :	

⁸ Los casos híbridos son aquellos que cumplen, aunque en forma problemática, con los criterios exigidos por la metodología utilizada, como por ejemplo la no distribución de beneficios entre sus miembros en el caso de las cooperativas o la capacidad para manejar sus propias actividades y elegir a sus autoridades y la libre afiliación de los trabajadores, en el caso de las obras sociales.

Cooperativas	<ul style="list-style-type: none">• De trabajo, agropecuarias, de servicios públicos• Excepto comerciales, industriales, bancarias y de servicios
Obras Sociales	<ul style="list-style-type: none">• Sindicales, de personal de dirección y por convenio con empresas privadas o públicas
Sindicatos	<ul style="list-style-type: none">• Por rama de actividad y por empresa

(Fuente: Campetella, G. Bombal y Roitter, 2000: 17)

Convirtiendo el desarrollo de las OSC en números, “Existen en el país 78.392 OSC registradas –según datos de la Inspección General de Justicia del Ministerio de Justicia de la Nación y las Direcciones de Inspección de Persona Jurídica de todas las jurisdicciones del país-, distribuidas el 10.57% en el Noroeste Argentino (NOA), 3.52% en el Noreste Argentino (NEA), 65.62% en la zona Centro, 8.46% en la Patagonia y 11.83% en Nuevo Cuyo” (PNUD/BID, 1998: 46).

2.4. ONGs de Promoción y Desarrollo

En nuestro trabajo ponemos el énfasis en una de estas organizaciones en particular: la Fundación Pro Vivienda Social. La misma puede ubicarse dentro del marco de las ONGs de Promoción y Desarrollo (alejándose en estos términos de la simple “beneficencia”). Se trata de organizaciones creadas por un grupo de personas con el objetivo de ayudar a otros (PNUD/BID, 1998). Su acción ha sido en los últimos tiempos bastante fructífera y varias de las realizaciones exitosas a nivel habitacional se deben a ellas. La ONGD “...está compuesta fundamentalmente por técnicos y profesionales, aunque también hay voluntarios, que sobre la base del financiamiento nacional e internacional llevan adelante programas y proyectos que pretenden promover el desarrollo social y económico de los sectores más desprotegidos y vulnerables de la sociedad” (Mallimaci, 1996: 28).

Definiendo sus rasgos, se entiende por ONGDs a “...organizaciones básicamente conformadas por profesionales y técnicos, que:

- a) no son administradas por los gobiernos;
- b) su finalidad última no es el lucro;
- c) según sus explícitos objetivos institucionales, los beneficiarios de sus programas y actividades no son los propios miembros de la institución sino

otras personas o grupos, en particular, los sectores más pobres de la población;
y

- d) sus programas pretenden no sólo brindar satisfacción a determinadas necesidades puntuales (salud, vivienda, educación, etc.) sino promover valores y actitudes entre los destinatarios de su trabajo, tendientes a la búsqueda de un cambio social, basado en criterios de justicia social, democracia y solidaridad” (Bombarolo, Pérez Coscio y Stein, citado en Pérez Coscio, 1997: 188).

Desde una perspectiva jurídica, el término “Fundación” (así como asociación civil) está establecido en el artículo 33 del Código Civil argentino para las entidades sin fines de lucro, definidas como “...organizaciones que surgen de la mancomunidad de ideas y esfuerzos de un grupo de personas, tendientes a cumplir una finalidad de bien común y que se encuentran en la órbita de controlador de la Inspección General de Justicia” (Campetella, G. Bombal y Roitter, 2000: 21).

Las características de estas entidades son las siguientes:

- objeto de bien común;
- ausencia de finalidad lucrativa;
- patrimonio propio;
- capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones;
- autorización estatal para funcionar;
- imposibilidad de subsistir únicamente de asignaciones del Estado.

Además se encuentran reguladas por la ley 19.836 sancionada en 1972 cuyo artículo las define como “...personas jurídicas que se constituyen con un objeto de bien común, sin propósito de lucro, mediante el aporte patrimonial de una o más personas” (Campetella, G. Bombal y Roitter, 2000: 21).

Según su criterio temático, pueden clasificarse en: fundaciones políticas, fundaciones en el área de cultura, de educación, de salud y fundaciones de asistencia social.

Gran cantidad de estas fundaciones (con excepción de las políticas) se distinguen según sus fuentes de patrocinio: algunas están patrocinadas por empresas o bancos y otras pertenecen a empresarios importantes.

Resumiendo las características básicas de este grupo organizacional, puede identificarse que:

	Características principales	Denominación de uso corriente
Fundaciones	<ul style="list-style-type: none">• Definidas por el artículo 33 del Código Civil• Constituidas con aporte patrimonial de una o más personas• El objeto hace al bienestar general• Reguladas por la ley 19.836• Deben inscribirse en la Inspección General de Justicia	<ul style="list-style-type: none">• Fundaciones políticas• Fundaciones culturales• Fundaciones educativas• Fundaciones médicas• Fundaciones de asistencia social• Fundaciones empresas

(Fuente: Campetella, G. Bombal y Roitter, 2000: 22)

3. La Vivienda

Este trabajo se centra en un Programa destinado al mejoramiento de la vivienda. Es por ello que pasamos a explicitar su definición, así como también los conceptos afines a ella.

3.1. Definiciones

“Vivienda” se entiende en términos de “...‘servicios habitacionales’ que den satisfacción a las necesidades humanas primordiales como albergue, refugio, protección ambiental, espacio, vida de relación, seguridad, privacidad, accesibilidad física y otras” (Yujnovsky, 1984, en Pérez Coscio, 1997: 188).

En este trabajo igualmente entendemos la vivienda “...a partir de la necesidad y como derecho humano, por sobre su carácter mercantil; como un proceso más que como un producto; como un bien potencialmente abundante (dado que se lo continúa produciendo, aun precariamente en el contexto de pobreza y sin apoyos) y como expresión del acto de habitar, más que como un objeto” (Ortiz, 1998, citado en Rodríguez, 2004: 196).

A su vez entendemos por hábitat un espectro mayor que la vivienda, ya que consiste en todo el medio físico modificado por el hombre y/o por los grupos

sociales para lograr una mejor satisfacción de sus necesidades, tanto de tipo biológicas como piscosociales (Max-Neef, 1986, en Buthet y de Borri, 1997).

A estos términos de hábitat y vivienda agregaríamos un tercero, el “territorio”: “Desde la perspectiva de la planificación territorial tradicional, el territorio se define como el ámbito espacial de un sistema de relaciones sociales particularizadas, resultado de tres instancias simultáneas: la físico-espacial, que constituye el sustrato donde se localiza el conjunto de las actividades; la organizacional o social, que comprende desde la población hasta las instituciones; y la económica, que involucra todas las relaciones y las acciones que tienen por cometido la reproducción material de la sociedad misma y que como tales constituyen un punto de articulación entre ésta y el medio físico. A estas tres dimensiones de la planificación tradicional se incorpora una cuarta, la cultural o identitaria, que se define a partir de ciertos atributos comunes que le dan identidad” (Falú y Marengo, 2004: 211).

A la palabra vivienda, con el correr del tiempo, y a partir de numerosas experiencias creativas sobre esta cuestión, se le van sumando otras, como “...promoción, autogestión, comunidad, participación, cogestión, ONGs, agencias externas, planificación integral, justicia social, tecnología apropiada, nuevas fuentes de trabajo, micro-emprendimientos, cooperativas, concertación” (Berretta, 1997: 167), que van haciendo de la vivienda un verdadero poder simbólico, y que por ello mismo su carencia o mal estado resultan en una “permanente marcación de inferioridad social” (Pelli, 1997: 179).

Aclarados estos términos, pasemos entonces a hacer un breve recorrido por las políticas públicas de tierra y vivienda en nuestro país.

3.2. La Política Pública de Vivienda en la Argentina

Las políticas de tierra y vivienda: breve consideración histórica desde 1944

En su análisis de las políticas de tierra y vivienda, Clichevsky (1997) explica que mientras que con anterioridad al año 1944 existía legislación, especialmente en la provincia de Buenos Aires, sobre creación de pueblos que databa de principios de siglo, es en 1944 en que se inician una serie de medidas: la organización de los catastros provinciales; la elaboración e implementación de la legislación sobre características de la subdivisión y ocupación del suelo urbano; el desarrollo de una política crediticia para las familias poseedoras de lotes individuales. Dado que la legislación era muy blanda en cuanto a las formas de incorporación del suelo rural

a áreas urbanas, no hubo loteos clandestinos o irregulares. Es en este período en que se gestan las villas miseria.

Respecto al sector de la vivienda en particular, el principal mecanismo de las políticas habitacionales entre mediados de los cuarenta y principios de los setenta lo constituyeron los préstamos del Banco Hipotecario (BHN). Sin embargo el grado de focalización de la acción crediticia era escaso porque los principales beneficiarios eran los sectores medios. En un primer momento el Banco Hipotecario estaba a cargo de la administración de los fondos. En 1976, los proyectos se ejecutaron por medio de los Institutos Provinciales de Vivienda, y fue la Secretaría de Vivienda quien los diseñó y evaluó técnica y financieramente (Fidel, 2004).

El año 1977 es aquel en el que se implementa la Ley 8.912, por la cual en la Provincia de Buenos Aires los lotes debían poseer obras de infraestructura, por lo cual el acceso a la tierra para los sectores de menores ingresos se encareció (sumado a bajas salariales y dificultades de inserción en el mercado de trabajo). En la práctica esto se tradujo en el inicio de los loteamientos clandestinos e irregulares, dado que al contrario de lo que prevé tal legislación, no existe demanda solvente para tierra con infraestructura (Fidel, 2004).

Los desafíos de la acción estatal en la provisión de servicios hacia los ochenta

Hacia principios de los ochenta el modelo de provisión pública constaba de una postura asistencialista y en sus acciones predominaba un marcado universalismo, es decir, el objetivo de garantizar el acceso a toda la población a los satisfactores de una serie de necesidades consideradas básicas. La intervención del Estado se materializaba, principalmente, en la provisión misma del servicio. Si bien ciertas acciones estaban dirigidas a atender básicamente a algunos grupos de los sectores más carenciados, estas medidas fueron menos relevantes. Podría decirse que se trataba más bien de una escasa atención hacia los sectores de menores ingresos, entre las que se encuentran las políticas de vivienda y algunas acciones aisladas en materia de asistencia social (Beccaria y Carciofi, 1993).

La política pública de Vivienda se instrumentó, como se explicó anteriormente, mediante la acción del Banco Hipotecario Nacional (BHN) y el Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI), aunque sin articulación entre ambas. Éste último se creó hacia 1972, con la instauración de un patrimonio monetario derivado de una tasa contributiva sobre los salarios. Tuvo como objetivo financiar la construcción de viviendas multifamiliares, obras de infraestructura y equipamiento comunitarios de la población con menores ingresos (Fidel, 2004). Sin embargo, la poca

flexibilidad del FONAVI en la aplicación de los recursos generó dificultades para que los sectores más carenciados pudieran beneficiarse ampliamente (Beccaria y Carciofi, 1993). Del monto de inversiones en vivienda prevalecía la producción de vivienda terminada (financiamiento de viviendas completas), por lo que para gran parte de las familias más pobres era imposible acceder al Programa, incluso aún cuando se ofrecían préstamos subsidiados y de largo período de repago, todo lo cual demostró que los servicios sociales provistos o regulados por el Estado no lograron una calidad suficiente y homogénea en cuanto a la vivienda (Beccaria y Carciofi, 1993). Los recursos destinados a las soluciones habitacionales sólo pudieron financiar a un número de viviendas menor que el potencial, debido, entre otras razones, a la elección de sitios inadecuados para la obra, los largos períodos de edificación y el uso de métodos de construcción antiguos, como así también debido al escaso recupero de los créditos (Beccaria y Carciofi, 1993).

Los rasgos principales de la evolución económica de la década de los ochenta fueron: el estancamiento, la elevada inflación, los problemas externos y la crisis fiscal de la que la provisión y regulación de servicios sociales no pudieron sustraerse. Hacia fines de esta década, más precisamente en el año 1989, el país experimentó su primer episodio hiperinflacionario, que llevó a una casi completa paralización de servicios públicos. Los factores que obstaculizaron la operación de los servicios fueron la dificultad para proveer fondos presupuestarios, las huelgas y los reclamos del personal estatal. Este panorama contribuyó a que las autoridades replanteasen el papel del Estado, lo que se plasmó en la sanción de la Ley de Emergencia Económica. Ésta constituyó el marco en el que se desarrolló la primera etapa de privatizaciones de empresas públicas (Beccaria y Carciofi, 1993).

La inestabilidad financiera de los ochenta complicó el ya débil mecanismo del FONAVI. Como explican Beccaria y Carciofi (1993), la inflación impulsó a llevar a niveles irrisorios un recupero que ya era muy reducido. Al caer significativamente los salarios, especialmente de los sectores de menores ingresos, ellos resultaron cada vez menos elegibles para los préstamos que se otorgaban. Otra fuente de dificultades para la asignación fue la necesidad de renegociar continuamente los valores de los contratos como producto de la elevada inflación, dado que era complicado prever el monto de los recursos disponibles para nuevos emprendimientos.

Los noventa y la fragmentación urbana luego de la crisis de 2001

Mientras que a fines de los ochenta el énfasis estaba puesto en que la desocupación llegaba a los dos dígitos inéditos hasta ese momento, a principios de los noventa se aplicó el Plan de Convertibilidad, estrategia de política gubernamental que

colocaba a las relaciones económicas en el eje central de la incumbencia gubernamental (Fidel, 2004).

Durante esta etapa predominó el pensamiento neoliberal en los discursos y en la práctica gubernamental en nuestro país. A nivel mundial, se consolidaba un poder unilateral y asimétrico, y a nivel nacional, quedaba vislumbrado el agotamiento de los procesos de sustitución de importaciones.

Las políticas de reformas gubernamentales estaban dirigidas a estabilizar la moneda. Las fuerzas del mercado quedaron en el centro del proceso de acumulación macroeconómica. Se trataba de una orientación fragmentada de la realidad, ya que disociaba la dimensión económica de la social, y por ende habitacional (Fidel, 2004). La aplicación de esta política conllevó efectos variados en ambos ámbitos. Desde octubre de 1997 la tasa de desempleo empezó a recorrer un camino ascendente, y otro tanto sucedió con la población situada por debajo de la línea de pobreza, que hacia septiembre de 2002 alcanzaba el 54.3% (Fidel, 2004). El empeoramiento de la situación social fue notable, y los recursos destinados a revertirla o mejorarla no crecieron de la misma manera. Los montos destinados a vivienda y urbanismo siguieron el mismo destino.

Desde 1989 las características más importantes en las políticas de regularizaciones masivas son:

- la magnitud de las formas no legales de ocupación del suelo urbano;
- la imposibilidad de que la población de menores ingresos se incorpore al mercado formal, dejando dichas ocupaciones ilegales;
- los objetivos del gobierno nacional tanto de vender las tierras fiscales (relacionado con la Ley de Emergencia Económica) como de solucionar la situación de ilegalidad urbana (Clichevsky, 1997).

Al nivel de las políticas, las más importantes fueron:

- El Programa *Arraigo*: Consta de la regularización de ocupaciones realizadas en tierras del Estado. Se realiza por medio de las transferencias colectivas, que constan de la transferencia jurídica de las tierras a las organizaciones sociales de sus habitantes.
- La Ley de Regularización Dominial: Se trata de la regularización de tierra y vivienda de dominio privado. Trata de solucionar distintas situaciones de ilegalidad, que va desde la compra de lotes en mensualidades que realizaron sectores de bajos ingresos, que nunca pudieron escriturar (por deudas, falta de dinero para la escrituración o por falta de pasos legales

necesarios para el traspaso de posesión), hasta la ocupación de tierras privadas o de viviendas desocupadas, entre otras (Clichevsky, 1997).

Igualmente Clichevsky aclara que "...no se ha articulado esta política de regularización con otras como subsidios o créditos a bajo costo, como para mejorar las condiciones del hábitat que se regulariza; los implementadores de las políticas suponen que, con el sólo hecho de ser propietarios, o con la posibilidad de serlo, la población, por decisión individual, mejorará su hábitat" (1997: 240).

Mientras que desde 1976, del monto de inversiones en vivienda prevalecía la producción de vivienda terminada, hacia 1993, sin embargo, se sumó la "solución" habitacional de intervenciones parciales en la construcción de la vivienda (Fidel, 2004).

A la par de la reducción de los asalariados y los ingresos, fueron menguando asimismo los recursos del FONAVI. Éste sufrió hacia 1992 una serie de modificaciones: comenzó a financiarse con una porción del impuesto sobre los combustibles, y los recursos se transfirieron directamente a las provincias, situación que favoreció el desvío de fondos para otros fines fiscales (Fidel, 2004).

A mediados de la década del noventa se acelera la recesión económica y se inicia una desocupación masiva. El aumento del desempleo genera un empeoramiento de las condiciones sociales, que quedan reflejadas en los cambios producidos en el mercado de la vivienda (Herzer, 2004). Así, "La inexistencia de una oferta de vivienda social ligada a la noción de derecho y dirigida a satisfacer las necesidades de todos los sectores de la población, resalta aún más la importancia de la estructura del empleo como condicionante del acceso al hábitat. Tener o no tener trabajo limita los recursos con los que cuenta la unidad doméstica, y, por ende, es el principal capital que ellas pueden movilizar en relación con el acceso a la vivienda" (Badcock, 1994, citado en Di Virgilio, 2004: 224-225).

Se va desarrollando asimismo en forma simultánea una concentración de la riqueza y una extensión de la desigualdad. Como resalta Pelli: "No es posible hablar de una sociedad evolucionada que esté compuesta por un sector insertado estructuralmente en el sistema, y por lo tanto con oportunidades de alcanzar los beneficios que éste ofrece, y por un sector no incluido, o degradantemente incluido, y librado a su suerte..." (Pelli, 1997: 178).

El modelo, que navegó entre las tendencias de descentralización y desarticulación de la organización gubernamental, focalización de las políticas sociales y fragmentación de la política económica y social, tuvo su estallido a fines del 2001.

En el área metropolitana de Buenos Aires, mientras que para mayo de 1991 era de un 21.9 el porcentaje de hogares pobres, hacia mayo de 2003 trepó a 39.4% (Di Virgilio, 2004). Igualmente cabe aclarar que, como explica Pelli (1997), si bien la imagen consensuada de pobreza acepta la definición de: *estado permanente de no satisfacción de necesidades básicas*, esta enunciación no es ya suficiente si sólo se entiende la no satisfacción de necesidades básicas como *carencia de recursos básicos para la supervivencia funcional inmediata* y no se reconoce que "...en la sociedad urbana actual este estado de no satisfacción incluye también una situación de inserción imperfecta, desventajosa y precaria en el tejido y en la estructura del conjunto social" (Pelli, 1997: 178). Siguiendo estas definiciones, la *pobreza habitacional* en la sociedad urbana se entiende como "...una compleja situación de carencia que incluye la falta de albergue o refugio doméstico inmediato (casa), que es lo que por lo general se registra en estadísticas y censos, pero también, y por lo general con mayor dificultad de solución, déficit de inserción sana y equitativa en el tejido urbano: físico, económico y sociocultural, y déficit de espacios y cuotas de poder adecuados para incorporarse eficazmente a la gestión de soluciones habitacionales equitativas y apropiadas, y para lograr una situación habitacional permanente que, con el fuerte poder simbólico que tiene la vivienda, no resulte en una permanente marcación de inferioridad social" (Pelli, 1997: 179).

Actualmente, son enormes los esfuerzos de movilización de todo tipo de recursos y capacidades en la producción del hábitat, como una modalidad para vivir y sobrevivir (Rodríguez, 2004). Las organizaciones sociales de vivienda parecen tendientes a dejar a un lado la segmentación y focalización características de las políticas neoliberales, para centrarse más bien en la "producción social del hábitat" (Rodríguez, 2004). Como sintetiza Pelli:

"En los últimos años (primera mitad de los noventa), con la introducción de las políticas de ajuste económico e institucional y de reformulación del rol del Estado, se ha venido dando en América Latina una conversión por momentos sorprendente de las propuestas oficiales de política habitacional para los sectores más pobres, desde los modelos de gestión habitacional centrados en las mismas instituciones como productoras y proveedoras de viviendas, y en una concepción del producto de la gestión como vivienda 'completa' o 'terminada', hacia estrategias de solución fuertemente diferentes, con frecuencia denominadas 'soluciones alternativas', que tienen como ejes los criterios de *conformación progresiva de la solución habitacional*, y de *participación de los propios habitantes en su proceso de producción*.

Soluciones con este perfil han sido, durante décadas, la contrapropuesta de las organizaciones de base, de los grupos técnicos autónomos y de los centros de estudio e investigación, frente al modelo de gestión hasta hace poco preferido por las instituciones gubernamentales” (1997: 171).

3.3. La presencia de las organizaciones frente a los problemas de la vivienda

La importancia de la presencia de las Organizaciones de Promoción y Desarrollo (ONGD) frente a las cuestiones del hábitat se ha vuelto muy significativa. Mientras el Estado se muestra con dificultades de ser un efectivo redistribuidor de servicios habitacionales hacia los sectores más pobres y necesitados, estas organizaciones se ubican como facilitadores de acceso a la vivienda, habiendo realizado valiosas colaboraciones sobre esta problemática. Di Virgilio (2004) nos recuerda que si bien en la sociedad capitalista la vivienda se considera como un producto que se ofrece en el mercado, raramente los sectores populares acceden a la misma apelando a los mecanismos formales de mercado. Cuando las políticas sociales en general, y habitacionales en particular, pierden centralidad en la resolución de este problema, son sus parientes o vecinos quienes funcionan de interlocutores para el acceso a la vivienda, y son las organizaciones con base territorial las que se erigen como los principales facilitadores de esta necesidad.

Hace décadas en nuestro país era poco lo que podía contabilizarse como iniciativas para la resolución del déficit habitacional de los sectores de bajos recursos y marginales del país (Berretta, 1997). En realidad los umbrales de las ONGs de hábitat en el Gran Buenos Aires se remontan a las iniciativas de algunos sacerdotes católicos y laicos durante la dictadura militar, quienes frente a la decisión de las autoridades militares de erradicar las villas localizadas en la Capital Federal, tomaron la iniciativa de organizar a los pobladores que querían hacer frente a esta situación; pero estas organizaciones eran aún informales. Las primeras ONGs de vivienda resultan entonces del esfuerzo de sacerdotes y profesionales para lograr una mayor efectividad, creando cooperativas de autoconstrucción, cuyos miembros eran los mismos beneficiarios (Forni, P., 2004). Si bien estas iniciativas no estuvieron exentas de dificultades y su escala fue limitada (los costos tanto sociales como monetarios fueron altos, y los períodos de tiempo requeridos para su construcción eran muy extensos), por otra parte cabe destacar que “La autoorganización y la solidaridad en el contexto de fragmentación social, desmovilización política y creciente individualismo, caracterizó a estas comunidades” (Forni, P., 2004: 246).

Con el correr del tiempo fueron multiplicándose las experiencias en este sentido. “Desde la transición hacia la democracia, y a lo largo de toda la década de los ochenta, la ocupación ilegal de tierras por familias empobrecidas se volvió frecuente en el Gran Buenos Aires (...) Al finalizar la represión militar se puso en evidencia el severo problema habitacional de cientos de miles de familias pobres en el área metropolitana” (Forni, P., 2004: 250).

Hoy se cuenta en el campo del hábitat popular con vastas acciones, organismos, grupos y funciones distintas de una gran riqueza organizativa y técnica, y alto contenido social. Como explica Forni, “La búsqueda de la organización popular sea a través de la constitución de nuevos barrios, la articulación con organizaciones existentes o la consolidación de grupos más reducidos, constituye una continuidad más allá de las diferentes coyunturas políticas y socio-económicas así como de las transformaciones de las políticas sociales” (Forni, P., 2004: 265).

Para simplificar, se pueden identificar dos grandes grupos de instituciones:

- 1) aquellas de origen y/u orientación vinculada a la Iglesia católica; y
- 2) aquellas formadas por profesionales autónomos.

Ambos grupos comparten los objetivos de brindar asistencia técnica a las iniciativas de los sectores pobres de la población para promover el mejoramiento de sus condiciones de vida, en especial, el hábitat, como así también fortalecer la organización de los sectores populares con que trabajan (Pérez Coscio, 1997). Un concepto que emerge como fundamental entre estas organizaciones es entonces la participación de los grupos en el proceso de solución de sus necesidades habitacionales. En este sentido las ONGD posibilitarían, por un lado, la adecuación de la soluciones a las necesidades y prioridades, pautas culturales y valores de cada grupo, como así también facilitarían el desarrollo de un proceso educativo y participativo, en el que los grupos consolidarían su trama interna, tomarían conciencia de sus capacidades personales y grupales y ejercerían un rol social (Buthet y de Borri, 1997).

A pesar de su relativamente reciente surgimiento y a sus recursos limitados, “...estas instituciones han generado una actividad intensa y novedosa en beneficio de los sectores más pobres y marginados, ayudando a fortalecer las organizaciones territoriales de base y a restablecer el debilitado tejido social popular” (Pérez Coscio, 1997: 208).

Las organizaciones sociales de vivienda han desarrollado procesos colectivos de gestión de servicios, infraestructuras y equipamientos. Durante décadas han

acumulado saberes sobre modos de hacer, logros y obstáculos y han desarrollado múltiples estrategias para negociar con ámbitos estatales. Haciendo una comparación con el Estado, estas organizaciones:

- “Implican un trabajo más integral;
- promueven la generación de prácticas participativas, solidarias y perspectivas críticas;
- introducen y ponen a prueba nuevas tecnologías y metodologías, más adecuadas a las especificidades y necesidades de las comunidades beneficiarias” (Pérez Coscio, 1997: 202).

Sin embargo los desafíos que se les presentan son todavía grandes: “...necesitan que el entorno político, social y económico las reconozca como actores legítimos en la dinámica social y les permita ocupar espacios de participación específicos dentro de esa dinámica” (Pérez Coscio, 1997: 208).

Igualmente es mucho lo que hay que avanzar para lograr un verdadero equilibrio entre el Estado y estas organizaciones sociales para la transformación, redefinición e implementación de políticas de hábitat (Rodríguez, 2004). Como explica otro autor, “Tenemos partes funcionando, pero falta la imprescindible participación del Estado para construir un organismo vigente y completo” (Berretta, 1997: 169) que conforme una política o acción integrada socio-habitacional. A su vez es necesario acompañar estas acciones atendiendo a las fuertes transformaciones sociodemográficas que implican políticas para la diversidad (Falú y Marengo, 2004).

4. La pobreza

Teniendo en cuenta que este trabajo se ubica en un contexto de pobreza, se vuelve asimismo necesario conocer la evolución de la pobreza en nuestro país para poder ubicar y comprender el escenario de acción de la Fundación Pro Vivienda Social.

4.1 La situación económico-social en los noventa

Tanto las desigualdades sociales como las regionales forman parte de la conformación histórica de la Argentina. A comienzos de los setenta, la pobreza se encontraba circunscripta a ciertas áreas urbanas -las villas miseria-, pero de esa parte hacia acá, la situación cambió considerablemente.

La década del noventa, para toda la región de América Latina, se vio regulada por las políticas centrales que se delinearon en el denominado Consenso de

Washington⁹. Desde este enfoque, las causas de la crisis latinoamericana eran el excesivo crecimiento del Estado y el populismo económico, definido por la falta de control sobre las demandas salariales y la incapacidad de controlar el déficit público.

La estrategia de superación de la crisis que surgió del Consenso de Washington, se basaba en la estabilización de la economía a través del ajuste fiscal y de la adopción de políticas en donde el mercado desempeñara el papel fundamental, y en la necesidad de reducir el Estado. Si bien el fin de estas medidas era obtener una mejora en las condiciones de vida de la población y el decrecimiento de la pobreza, no fueron estos los resultados en la Argentina. El escenario económico-social de nuestro país a fines de la década de los noventa se destacó por un entorno macroeconómico poco favorable para la creación de empleo, combinado con medidas de desregulación del mercado laboral. Ello dio por resultado un índice de desempleo que alcanzó los dos dígitos. Una buena parte de la generación de empleo fue de carácter precario, dando lugar a una fuerte intermitencia laboral y a un elevado número de pobres e indigentes. En suma, la década de los noventa se vio caracterizada por una profundización de la desigualdad social y la exclusión.

4.2 La definición de empleo

Como el Programa analizado en la presente investigación opera con una línea de créditos destinada a sectores excluidos del sector financiero formal, creemos necesario hacer ciertas distinciones entre actividad, trabajo y empleo, ya que la Fundación, a la hora de dar acceso a sus clientes en la participación del Programa de Mejoramiento Habitacional, no toma en cuenta la documentación de ingresos sino más bien los recursos provenientes de diversos orígenes.

Tal como lo señala Neffa (1989), para definir al empleo es necesario hacerlo partir de las nociones de actividad y trabajo. La definición de actividad incluye todas las facultades humanas que tienen un sentido para quien las realiza. La misma se lleva a cabo con el fin de obtener un bien o servicio que permita satisfacer una necesidad material o inmaterial.

⁹ En noviembre de 1989, el Instituto de Economía Internacional (IEI) convocó en Washington a un encuentro sobre "El ajuste en América Latina: ¿Cuándo ha sucedido?", en el que se pretendía establecer el estado del arte tanto de las políticas de ajuste como de las actitudes nacionales en relación con las reformas implicadas. John Williamson (1990) intentó un sumario de las coincidencias entre los presentes en la reunión que pronto devino en un auténtico manifiesto para la reforma económica (privatización, apertura, descentralización, desregulación, todo al mercado como sinónimo de eficiencia, eficacia y clave del progreso). García Delgado (2003: 121).

En el caso del trabajo, la característica clave se encuentra en el hecho de ser un esfuerzo realizado por personas con el objetivo de producir algo que es exterior a ellos mismos, y que por lo tanto posee una dimensión social, ya que tiene una finalidad utilitaria orientada a los otros. Otro aspecto de la definición de trabajo está dado por su carácter de expresión de una habilidad personal, o sea, de un saber – hacer generado en el colectivo de trabajo, que infunde en los trabajadores responsabilidad, autonomía y creatividad, para hacer frente a los obstáculos propios de esa forma de actividad.

Partiendo de las definiciones anteriores se puede analizar el concepto de empleo. Neffa, siguiendo la línea de análisis de Fouquet (1998), explica que todo trabajo no es un empleo. Cuando hablamos de empleo, necesariamente existe una relación entre el trabajo de una persona y una organización enraizada en un marco institucional y jurídico definido. Esta relación laboral tiene un carácter mercantil, debido a que se realiza en contraprestación a un salario designado, y debe ser perdurable en el tiempo (Neffa, 1989).

Tomando en cuenta esta definición, podemos afirmar que el empleo de calidad es uno de los elementos para garantizar una inclusión social y productiva de la población. Pero en la Argentina de los noventa, caracterizada por la apertura económica, la globalización de los mercados, las privatizaciones y la reforma del Estado, el empleo informal se encontraba en franca expansión. A la precarización del empleo es necesario sumarle el hecho de que la tasa de desempleo seguía escalando de manera acelerada, hasta el punto de alcanzar las dos cifras.

Para ser considerado estadísticamente un desocupado, según la Conferencia Internacional de los Estadísticos del Trabajo del año 1954, se deben reunir determinadas características: estar sin empleo remunerado; estar inmediatamente disponible para trabajar; haber buscado o estar buscando activamente un empleo. El desempleo en los primeros años de los noventa en la Argentina osciló entre un 6 y un 10%, hasta que en 1994 comenzó una fuerte escalada. En años venideros no se logró que el porcentaje de desempleados estuviera por debajo de la franja de los dos dígitos, de hecho, en el 2002, superó el 21% (fuente: <http://www.indec.mecon.ar/>).

4.3 Incluidos y excluidos sociales

La inclusión económica y social está relacionada con la participación en la vida colectiva desde dos ámbitos distintos. El primero está referido al empleo y la protección social, que se encuentra determinado por la estructura económica; el

segundo tiene en cuenta las interrelaciones individuales y colectivas en el contexto del capital social (Minujin, 1999).

Siguiendo el análisis de Minujin y Bustelo (1997), existen distintos niveles de inclusión económica -alta-media-baja-, que corresponden a niveles de productividad y condiciones de trabajo. Siguiendo este análisis, se puede hablar de tres grupos de trabajadores:

En primer lugar, la población incluida, en donde nos encontramos con una minoría a la que se vincula con empresas productivas, cuya producción se destina al mercado externo. En segundo lugar, el grupo que se encuentra en la zona de vulnerabilidad, en donde los individuos viven en condiciones de poca estabilidad, con la amenaza permanente de caer en el sector de exclusión. Los pertenecientes a este grupo no tienen empleos denominados de calidad; son trabajadores semi calificados y no calificados. El último grupo es el denominado de exclusión, y se encuentra conformado por el porcentaje más alto de la población trabajadora. Están vinculados a empresas de baja productividad, orientadas al mercado interno. Se trata de trabajadores informales, que son los que más crecieron en la Argentina.

Para el análisis de la inclusión social, la población también se divide en tres grandes grupos: los incluidos, los vulnerables y los excluidos. El primero se diferencia de los demás en tanto se trata de familias que tienen plenamente cubiertas sus necesidades básicas y, fundamentalmente, de manera estable. Se incluyen también en este sector a aquellas familias que, si bien su calidad de vida ha empeorado, han encontrado distintas vías de inclusión. En el otro extremo se hallan los excluidos. En este grupo se encuentran aquellas familias que están en situación de alto riesgo, a quienes se les dificulta el acceso a los servicios básicos, así como también a determinados derechos, como el acceso a la educación, a la cultura o a la justicia. Este grupo incluye a las minorías que sufren algún tipo de discriminación social. En el sector de vulnerabilidad se agrupan aquellos sectores pobres que buscan canales de inclusión, así como también los sectores medios empobrecidos que fueron perdiendo su condición de estabilidad y, por ende, sus canales de inclusión.

Existe una lucha entre estos últimos dos subgrupos, en donde si bien el primero de éstos, los denominados “pobres estructurales”, se desempeñan mejor en el mercado informal, los segundos, o “nuevos pobres”, por su parte, hacen lo propio en el comercio formal y los servicios semi calificados. Ninguno de los dos conforma un grupo estable, sino que por el contrario experimentan un gran dinamismo social, caracterizado por una movilidad descendente. Veamos a continuación en detalle ambos grupos.

4.4 Pobres estructurales y nuevos pobres

Este proceso de empobrecimiento que vivió la Argentina, que reflejamos en los puntos anteriores, afectó a grandes sectores de la población. El conjunto de hogares pobres no sólo se vio conformado por aquellos denominados “pobres estructurales”, quienes sufren carencias básicas de infraestructura sanitaria y de vivienda, o sea, hogares con NBI. Aquellos a los que se denomina “nuevos pobres”, es decir, grupo extremadamente heterogéneo que a pesar de encontrarse por debajo de la línea de la pobreza en lo respectivo a sus ingresos, no presenta las carencias estructurales contempladas en los indicadores de NBI, también forma parte del conjunto de hogares pobres. Esto implica que esos segmentos se encuentran en una situación de particular incertidumbre sobre todo en un contexto como el de la Argentina de los noventa, caracterizado por la alta inflación, y variación de los niveles de ingresos absolutos y relativos. También se deben considerar aquellos que pueden haber caído sólo coyunturalmente por debajo de la línea de pobreza. Los así denominados “nuevos pobres” se asemejan así a los no pobres en aspectos socio culturales, como el acceso a la enseñanza, o el número de hijos por familia. Además comparten con los pobres estructurales determinadas carencias, debido al desempleo, la precariedad laboral, la falta de cobertura médica, pero no así su historia, porque la suya es una pobreza adquirida, de la cual consideran que pueden salir (Minujin, 1992).

Metodológicamente se mide a la pobreza desde distintas aproximaciones. La primera supone la determinación de una canasta básica de bienes y servicios, respetando las pautas culturales de consumo de una sociedad en un momento histórico determinado; es la denominada línea de la pobreza.

Por otro lado se puede aplicar la línea de indigencia, la cual procura establecer si los hogares cuentan con ingresos suficientes como para cubrir una canasta de alimentos capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades proteicas y energéticas. Aquellos hogares que estén por debajo de esta línea, son hogares indigentes. En el último caso, se denominan pobres estructurales a aquellos hogares que manifiestan la falta de acceso a ciertos tipos de servicios tales como vivienda, agua potable, electricidad, educación y salud, entre otros (INDEC, 2003).

Entre los 24 partidos del Gran Buenos Aires, uno de los índices más elevados de hogares con NBI se encuentra en Moreno. Los datos revelan que este partido cuenta con un 22% de hogares con NBI, situación que afecta a un 26% de la población (INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2001), y dentro de este partido, la localidad de Cuartel V es aquella donde se concentra la población de menores recursos (fuente: www.moreno.gov.ar).

5. El microcrédito

Finalmente nos abocamos en el sistema de financiación que caracteriza al Programa de Mejoramiento Habitacional analizado en la presente investigación, destinado a sectores sociales pobres y excluidos del circuito bancario formal.

5.1. Surgimiento y desarrollo del microcrédito

En diferentes países del mundo (especialmente en Bangladesh e Indonesia), pero también de Latinoamérica (como Bolivia, Argentina y Perú), está avanzando a pasos acelerados un sistema de provisión de préstamos, conocido con la designación común de “microcrédito”, con el objetivo de aliviar la pobreza y ayudar a transformar las estructuras económicas y sociales de los sectores involucrados. Éste actúa como instrumento de acceso al crédito de sectores sociales actualmente excluidos del proceso productivo.

Tal como lo señalan Hollis y Sweetman (1998), se puede determinar que las primeras experiencias de microcrédito se remontan hacia los siglos XVIII y XIX, entre las que se pueden nombrar a la concesión de préstamos de caridad a emprendedores en Londres, denominada *Lending Charity*, al sistema de fondo de préstamos en Irlanda y a los movimientos de cooperativas de crédito en Alemania e Italia.

El principal factor del éxito de las cooperativas de crédito alemanas *Raiffeisen*, hacia 1840, fue la dimensión de territorialidad presente en la formación de las cooperativas. Cada una de ellas debía operar en una pequeña región para conocer personalmente a los prestatarios y sus propósitos. De esa forma se aseguraban que todos los préstamos fueran pagados. A lo largo del tiempo, las cooperativas *Raiffeisen* se desarrollaron y se transformaron en bancos comerciales. Las cooperativas irlandesas, si bien fueron inspiradas en la experiencia germana, no tuvieron el mismo éxito, debido a que en Irlanda existía previamente un sistema bancario muy desarrollado, que funcionaba sólidamente y en forma bastante conveniente. El caso de Italia tuvo mejor destino. La primera cooperativa italiana fue establecida en 1883 y su crecimiento fue motivado por la Iglesia católica. La *Casse Rurali*, llegó a contar con 115.000 miembros, y operaba primordialmente en pequeños pueblos y ciudades.

Un nuevo paradigma puede ser identificado internacionalmente a partir de la iniciativa del *Grameen Bank*, institución privada creada en Bangladesh en 1976. El economista Muhammad Yunus creó el actualmente denominado “Banco de los pobres”, con el objetivo de permitirle a los sectores carenciados acceder al crédito

como una manera de salir de su situación de pobreza siendo ellos mismos los generadores de ese cambio. El *Grameen Bank* es un banco que actualmente asiste con pequeños créditos a doce millones de personas en Bangladesh, un sexto de la población total del país. El sistema por el cual se otorgan los créditos no está basado en los requisitos de garantías formales. A todas aquellas personas que desean obtener un crédito se les pide como condición que formen un grupo, con el objetivo de reemplazar las garantías tradicionales por una idea de responsabilidad colectiva. Por lo tanto la garantía se cimienta en la confianza en el grupo, en la responsabilidad, así como también, en las motivaciones de participar.

Hoy en día este tipo de emprendimiento se desarrolla en todo el mundo. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) estima que existen en el mundo 7.000 instituciones dedicadas a las microfinanzas (IMFs) que brindan microcréditos a 20 millones de personas. Sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros se calcula en alrededor de 500 millones.

Otra organización sin fines de lucro que opera en Latinoamérica, África y diversas localidades de Estados Unidos, es Acción Internacional, que funciona desde 1973 otorgando microcréditos con el objetivo de reducir el desempleo y la pobreza. En la Argentina, este tipo de iniciativas se constituyó en un fenómeno en ascenso, impulsado en parte por la crisis económico-social (www.cambiocultural.com.ar).

5.2. Definiciones claves del microcrédito

Específicamente se entiende por microcréditos a aquellos pequeños empréstitos otorgados a quienes son demasiado pobres para acceder o calificar a préstamos bancarios (Cheston y Reed, 1999). La característica del microcrédito es que se adapta en términos de precio, de evaluación y distribución, con el objetivo de facilitar a los clientes el acceso al mismo y asegurar la prestación del servicio por un largo plazo. “Frecuentemente llamado *el combustible para el desarrollo del sector privado*, el microcrédito no crea potencial económico, pero sí brinda a la gente un medio de invertir su capital humano y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades” (www.1congmicrocredito.org.ar).

De esta manera se genera un sector financiero inclusivo, que le permite a los sectores excluidos tener acceso a productos de crédito, seguros, remesas y de ahorro, lo cual implicaría una mayor participación de la población con niveles de ingreso bajos en la promoción del crecimiento económico de sus países. Esto es sumamente importante siendo que “Aproximadamente el 90% de las personas en

los países en vías de desarrollo carecen de acceso a los servicios de instituciones ya sea para obtener crédito o para ahorrar” (Robinson, 2005: 62).

La definición de microfinanciación “...incluye la administración de cantidades reducidas de dinero a través de una diversidad de productos, y un sistema de funciones intermediarias que hace circular dinero en la economía. La microfinanciación es pequeña en cuanto a los montos de valor dirigidos a los clientes de bajos ingresos. Incluye préstamos, ahorros, seguro, servicios de transferencia y otros productos y servicios financieros” (www.1congmicrocredito.org.ar).

Los estudios que se han realizado al respecto del funcionamiento y el impacto de la microfinanciación, demostraron que la misma es un elemento clave en la ayuda a hogares pobres, en la misión de lograr satisfacer sus necesidades básicas y aportar a la estabilidad y bienestar económico del hogar. Por otra parte promueve la participación económica de la población, dándole seguridad en la adopción de decisiones y permitiéndole asumir funciones de liderazgo en sus comunidades. Asimismo permite a los clientes recuperar la confianza en sí, más allá de su situación de pobreza. “Este papel es especialmente importante en sociedades en las que ciertos segmentos de la población son marginados de manera sistemática, ya sea por su origen étnico, género, religión, ocupación u otras características, por parte de aquellos que constituyen el grupo dominante local. Dado que los servicios financieros ayudan a los pobres a expandir sus actividades económicas e incrementar sus ingresos y bienes, la confianza en sí mismos crece al mismo tiempo” (Robinson, 2005: 116).

Básicamente, tanto el microcrédito como la microfinanciación les permiten a las personas pobres insertarse en los flujos económicos, a través de la generación de nuevos empleos y apoyando el crecimiento de los mercados locales, generando un impacto duradero sobre el proceso de desarrollo social y la reducción de la pobreza (www.1congmicrocredito.org.ar). “En general, los servicios de microfinanciamiento pueden ayudar a los grupos de bajos ingresos a reducir riesgos, mejorar la administración, aumentar su productividad, obtener mejores ganancias de sus inversiones e incrementar sus ingresos, mejorando la calidad de vida de sus miembros y las de sus dependientes” (Robinson, 2005: 64).

Las instituciones que proveen este tipo de servicio deben ser rentables para poder cubrir con las demandas de un sector que por mucho tiempo fue olvidado y desatendido. En la mayoría de los casos, los clientes luego de recibir créditos de pequeñas sumas, buscan ampliar su capacidad de ahorro e inversión. Por lo tanto

las entidades deben estar preparadas para solventar demandas que, cada vez, van a ser mayores.

Teniendo esto en cuenta, se puede decir que las características principales que debe tener una organización que tiene por objetivo prestar el servicio de microcrédito son: focalización en el sector de la población pobre que necesita de estos servicios para mejorar su condición de vida; establecer una organización que preste su servicio de manera estable y perdurable; el compromiso de alcanzar a un número suficiente de clientes que le permita cumplir con las anteriores características; y por último, sustentabilidad financiera (www.cambiocultural.com.ar).

Ahora bien, al analizar cada una de estas características, nos encontramos con el problema de que casi todos los programas de microcrédito se localizan en instituciones pequeñas, no reguladas y no supervisadas. “Las mejores prácticas del microfinanciamiento nos dicen que una institución debería aumentar su cartera gradualmente, que debería establecer tasas suficientemente altas de interés sobre los préstamos para asegurarse que todos los costos y riesgos estén cubiertos, que deberían tener provisiones realistas para la cartera en mora y vencida y que debería mantener estándares de contabilidad internacionalmente aceptados” (Robinson, 2005: 95). En general son pocos los Programas de microcrédito que cumplen con estos requisitos, y la mayoría padecen estructuras de propiedad inciertas, mala gobernabilidad y falta de rendición de cuentas.

Actualmente se espera un gran incremento de los microcréditos. En el marco del Programa de la Cumbre de Microcrédito llevada a cabo en 1997, se asumía el compromiso de que las 100 millones de familias más pobres del mundo recibieran un crédito. Como dice Kofi Annan “El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y emponderando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden participar cabalmente en el sector financiero. Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros inclusivos que ayuden a las personas a mejorar sus vidas” (www.1congmicrocredito.org.ar).

Los pobres utilizan los servicios financieros no sólo para realizar inversiones comerciales en sus microempresas, sino también para efectuar mejoras en salud, vivienda y educación, para afrontar emergencias familiares y para satisfacer la amplia gama de otras necesidades de efectivo que pueden enfrentar. En nuestro trabajo nos centramos específicamente en el microcrédito destinado a afrontar

necesidades de vivienda.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

La *estrategia cualitativa* favorece el acceso al significado otorgado por los actores y brinda la posibilidad de "...conservar el lenguaje original de los sujetos, indagar su definición de la situación, la visión que tienen de su propia historia y de los condicionamientos estructurales..." (Gallart, 1992: 116). La razón por la cual elegimos este tipo de aproximación consiste en que obedece a la naturaleza de los objetivos propuestos en el trabajo. Los mismos vislumbran el intento por conocer el aporte de los grupos solidarios y la Fundación Pro Vivienda Social al desarrollo del capital social, a través del carácter subjetivo que le confieren a sus relaciones, y por lo tanto la investigación cualitativa "...es un tipo de investigación que produce hallazgos y puede ser referida a la vida de las personas, sus experiencias, comportamientos, emociones y sentimientos tanto como al funcionamiento organizacional..." (Strauss y Corbin, 1998: 11).

La *unidad de análisis* fueron principalmente los miembros de los grupos solidarios así como directivos y personal de la Fundación Pro Vivienda Social, en tanto es la organización que fomenta la garantía solidaria a través de la conformación de grupos; asimismo incluimos en nuestras entrevistas a una organización comunitaria particular, la Mutual El Colmenar, pues a medida que avanzábamos en el trabajo de campo notamos que la misma constituye un importante componente de la red que se forma alrededor del Programa de Mejoramiento Habitacional. En este caso, la unidad de análisis coincidió con la *de recolección* porque, a través de ellos, se obtuvo directamente la información necesaria para este estudio.

La *zona geográfica* en que se ubicó la investigación es Cuartel V, ubicada en el partido de Moreno, en el segundo cordón del Gran Buenos Aires. Si bien ampliaremos más adelante estas cuestiones, tomamos esta área particular en tanto consideramos que es una zona especialmente crítica en cuanto a la situación habitacional. El *período de tiempo considerado* es 2004-2005, fase que se corresponde al relanzamiento del Programa de Mejoramiento Habitacional.

El estudio de caso

En esta investigación se realizó un *estudio de caso*, ya que se buscó estudiar la particularidad y complejidad de los grupos solidarios de microcrédito y los vínculos que se generan alrededor del Programa de Mejoramiento Habitacional fomentado por la Fundación Pro Vivienda Social. Decidimos realizar este tipo de estudio, ya que entre sus principales ventajas, permite estudiar un fenómeno contemporáneo en su contexto de la vida real, centrando su atención en la

comprensión de las dinámicas que se presentan dentro de escenarios particulares (Yin, 1994; Eisenhardt, 1989). Asimismo representa una herramienta para obtener hallazgos desde la particularización, es decir, “Se toma un caso particular y se llega a conocerlo bien, y no principalmente para ver en qué se diferencia de los otros, sino para ver qué es, qué hace” (Stake, 1995: 20).

Fuentes de datos

Se utilizó una combinación de *fuentes de datos*; por un lado se utilizaron fuentes primarias relevadas a partir de observación no participante, entrevistas en profundidad y la conformación de un grupo focal. Asimismo utilizamos datos secundarios (material producido por la Fundación, como documentación, informes, internet).

Muestreo

Se trató de una *muestra intencional*, debido a que los grupos se seleccionaron de acuerdo a su relevancia. Se utilizó una técnica de muestreo no probabilística, ya que no se buscó obtener representatividad estadística.

La forma de acceder a los grupos fue mediante un informante clave, que contaba con conocimiento de los grupos solidarios y una amplia experiencia en la temática del microcrédito. Por lo tanto los grupos solidarios se fueron escogiendo sucesivamente a partir de las referencias aportadas por éste, librado al desarrollo de la investigación. El *criterio de diversificación* para la elección de los grupos surgió de entrevistas con informantes claves de la Fundación, y consistió por un lado en tomar aquellos en los que la garantía solidaria se cumplía y aquellos otros en los que no fuera así, y asimismo se tomaron grupos que difieren entre sí en el tipo de vínculos que hay a su interior (familiares, vecinales y mixtos -familiares/laborales y familiares/vecinales-).

Con respecto al número final de grupos seleccionados, esta consideración estuvo ligada a la saturación, en tanto consideramos que ninguna información nueva encontrada podía aportar datos novedosos a la investigación (Glaser y Strauss, 1967).

El *criterio de selección de FPVS* consistió en que: por un lado se trata de una Organización No Gubernamental de Promoción y Desarrollo con una amplia trayectoria en la temática de vivienda; por otro lado trabaja con la modalidad del microcrédito para grupos solidarios; por último, se encuentra actuando en el GBA,

área donde la situación habitacional de la población presenta características especialmente críticas.

Técnicas de recolección de datos

Por un lado, utilizamos *observación no participante* de la actividad de las Promotoras en la Fundación y de reuniones de pago entre la Subsede y los grupos solidarios. Esta técnica nos permitió recabar aquellos datos que no son perceptibles a través de otras técnicas.

Asimismo se utilizó la *entrevista en profundidad semi-estructurada (con guía)*, en tanto permite el aprendizaje sobre acontecimientos y actividades que no pueden observarse en forma directa; además la utilización de un esquema nos facilitó la tarea de abordar todos los temas que buscábamos analizar en esta investigación. Esta técnica además permite la emergencia de nuevas categorías, ejerce un control mínimo en las respuestas de los informantes, y permite que éstos se expresen en sus propios términos. De esta manera se logró comprender la perspectiva de otra persona con respecto a determinada situación, sin imponer las propias percepciones o ideas preconcebidas; la entrevista cualitativa "...permite recoger información sobre aspectos tales como sentimientos, motivaciones, pensamientos o ideas, significados de términos y símbolos, actitudes, recuerdos, intenciones y matices culturales" (Andrade, Shedlin y Bonilla, 1987: 51).

Se realizaron por un lado un total de 17 entrevistas en profundidad, de las cuales diez fueron realizadas a integrantes de los grupos solidarios. Asimismo tanto el Director de la Fundación como dos informantes claves de la misma fueron entrevistados en dos oportunidades respectivamente; también se realizó una entrevista grupal a las Promotoras y otra a la Coordinadora del Programa de Mejoramiento Habitacional; además realizamos una entrevista a una informante clave de la Mutual El Colmenar.

Por último, como método complementario de investigación, se realizó un *grupo focal* tomando a cuatro miembros pertenecientes a distintos grupos solidarios, por un proceso de muestreo no probabilístico. El grupo focal se define como "...técnica de investigación que recoge datos por medio de la interacción del grupo sobre un asunto determinado por el investigador" (Morgan, 1996: 130). Es decir que los *focus groups* son métodos de investigación dedicados a la recolección de datos, que ubican la interacción en un grupo de discusión como la fuente de los datos, y reconocen el rol activo del investigador en generar la discusión del grupo para los propósitos de la recolección de datos (Morgan, 1996).

El objetivo de la implementación de esta técnica fue el de sumar información a la previamente obtenida por las entrevistas en profundidad. El grupo focal nos dio la oportunidad de involucrar a los entrevistados en una acción colectiva, como fue la discusión en grupo que se organizó: "...la característica distintiva del *focus group* es el supuesto de utilizar la interacción como parte de los datos de investigación" (Kitzinger, 1994:3).

Otra razón por la cual nos pareció importante incorporar un grupo focal a las técnicas de recolección de datos, fue la de considerar que debido a las condiciones en las que el Programa de Mejoramiento Habitacional funciona -la conformación de grupos, la garantía solidaria- nos pareció relevante generar un espacio en donde los integrantes de distintos grupos se expresaran y volcaran sus opiniones en interacción con otros, exponiendo sus ideas para construir algo en común (Kitzinger, 1994). El grupo focal fue de utilidad en el momento del cierre del estudio, para interpretar resultados e hipótesis que fueron surgiendo a lo largo de las entrevistas. Además el objetivo de su realización fue saber qué es expresado en un contexto grupal, diferenciado del individual y confidencial que obtuvimos en la gran mayoría de las entrevistas.

En cuanto a la selección de los integrantes que conformaron el grupo focal, consideramos que un grupo reducido iba a generar un mayor involucramiento por parte de los participantes en la comunicación íntima de sus experiencias, y por lo tanto nos iba a brindar la oportunidad de rescatar más información de la experiencia (Morgan, 1996). Se tomaron integrantes de grupos que tenían distintos tipos de vínculos: dos grupos con tipo de vínculo vecinal y dos de vínculo mixto (familiar/vecinal y familiar/laboral), ligado a la obtención de saturación.

Estrategia de análisis

La estrategia de análisis de esta investigación contó con dos momentos fundamentales. Primero se realizó un estudio en profundidad del caso y luego se elaboró una matriz de acuerdo a los ejes de indagación que abordaba la entrevista ligados a los componentes del capital social, para poder realizar comparaciones transversales y, teniendo en cuenta este patrón, se logró sistematizar y organizar la información recolectada en la salida a campo.

Validez y confiabilidad

La *confiabilidad* devino de repetidas observaciones así como también de visitas y entrevistas en el campo con los grupos solidarios seleccionados, realizadas, en su

gran mayoría, en los hogares de los entrevistados. Cada uno de los procedimientos que se realizó en esta investigación fueron documentados y explicados a lo largo del trabajo, con la posibilidad de ser analizados o corroborados por otro investigador (Yin, 1994).

La *validez* de este trabajo se obtuvo por la combinación de fuentes de información (primarias y secundarias) y la triangulación de técnicas de recolección (observación no participante, entrevistas y grupo focal). Entendemos la validez como “...el grado en que el hallazgo es interpretado en forma correcta” (Kirk y Miller, 1991: 15).

Finalmente, el *objetivo último de este trabajo* de investigación fue el de poder colaborar con mayor evidencia empírica respecto a los aportes que brindan los distintos grupos solidarios y la ONGD que los fomenta en la generación de capital social.

PRESENTACIÓN DEL CASO

1. Campo de acción de la Fundación

1.1. El segundo cinturón del conurbano bonaerense

La territorialidad en el conurbano bonaerense es fruto de oleadas migratorias externas e internas desde los años '30 atraídas por las posibilidades de empleo, servicios e infraestructura que ofrecía la metrópoli; de esta manera se fue generando un proceso de poblamiento en el primer y segundo cinturón (según su cercanía a la Ciudad de Buenos Aires).

Hasta la década del '70 la expansión de estas áreas estuvo ligada directamente a la industrialización urbana por sustitución de importaciones, que transformó a la ciudad y su área expansiva en el centro económico más dinámico del país. Pero luego comenzó a gestarse otro proceso, el de desindustrialización (Forni, F. y Roldán, 1996). Como explican los autores: "La historia del poblamiento del Gran Buenos Aires vía loteos, mucha veces autoconstrucción, extensión de líneas de transporte y esfuerzos grupales para obtener equipamientos colectivos, ha seguido un modelo de ciclo pionero (con movilidad social ascendente) que se ha visto bloqueado en el último decenio por la disminución de la inversión pública y la situación económica, que afectan especialmente las condiciones de empleo e ingresos de la mayoría de los residentes" (Forni, F. y Roldán, 1996: 587).

En la actualidad el Gran Buenos Aires viene experimentando un acentuado aumento de la pobreza, dejando espacios con enormes déficit de hábitat. El nuevo mapa de la pobreza está signado entonces por los efectos de la desindustrialización y descentralización económica, que se va a expresar en una mayor segregación y deterioro de áreas geográficas con bolsones de carencias (Forni, F. y Roldán, 1996). El segundo cinturón del conurbano de la Provincia de Buenos Aires se caracteriza en la actualidad por tener una de las mayores concentraciones demográficas del país como asimismo altas tasas de pobreza y desocupación.

1.2 La zona de Cuartel V en el partido de Moreno

En el partido de Moreno el asentamiento poblacional surge en función del lugar disponible y con falta de infraestructura; es una típica área dormitorio, que se ha formado por ocupación de espacios vacíos en la periferia por parte de la población excluida de la metrópolis (Forni, F. y Cárdenas, 2002). Como los autores plantean, esto asume tanto la forma de instalación de asentamientos organizados como la de

la urbanización cuasi espontánea de espacios antes rurales que fueron valorizados por la apertura de rutas. Según datos que emergen del Censo de Población de 2001, el partido de Moreno cuenta con 379.370 habitantes, y posee una tasa de pobreza estructural y desocupación muy elevados (NBI 26%, 2001). Pero además de los desocupados hay un fuerte contenido de trabajadores de la construcción y el servicio doméstico (INDEC, 2001).

Siguiendo una clasificación del área (Forni, F. y Roldán, 1996; Forni, F. 2002), dentro del partido de Moreno se pueden diferenciar tres zonas: a) área céntrica; b) área periférica; c) área no urbanizada. Como parte de esta última se ubica Cuartel V, zona suburbana, gran parte de las calles sin asfaltar; sólo algunas se encuentran pavimentadas, generalmente las de las escuelas de la zona; casas en su mayoría humildes de material, con cercos y rejas, donde también encontramos negocios minoristas. El partido de Moreno se caracteriza "...por una fuerte segregación territorial entre la zona central del partido, el área de quintas y *countryside* de fin de semana y, por otro lado, una amplia distribución de 'loteos' o barrios obreros, villas de emergencia y, últimamente, asentamientos" (Forni, F. y Roldán, 1996: 589).

Nos centramos ahora en la localidad de Cuartel V¹⁰, en tanto constituye la zona de acción de FPVS en relación al Programa de Mejoramiento Habitacional; esta zona se fue poblando en los últimos treinta años a partir de la apertura de la ruta 24 (vía entre J. C. Paz y Moreno), generando barrios allí donde antes era un espacio rural, y sólo se podía encontrar la fábrica Stefani. La creación de barrios se fue dando por distintas vías, entre otras: por acción estatal; por población impulsada por ONGs que había sido expulsada de villas de emergencias; o a partir de procesos de loteos y urbanización espontánea (Forni, F. y Cárdenas, 2002).

2. La importancia de la Mutual El Colmenar en la localidad de Cuartel V

Los accesos ferroviarios que marcan el eje son el ferrocarril Sarmiento que llega hasta Moreno, y el ferrocarril Urquiza que se extiende hasta José C. Paz. Con la extensión de las rutas y con ellas el desplazamiento de la población, los colectivos se volvieron una pieza fundamental de transporte hacia las estaciones de tren.

Aquí presentamos a una importante organización de colectivos de carácter comunitario de importancia medular en la zona, según surgió de nuestro trabajo de campo: la Mutual El Colmenar, que permitió el transporte económico, y por

¹⁰ Las restantes localidades del partido de Moreno son: Paso del Rey, La Reja, Francisco Alvarez y Trujui.

ende, el poblamiento y la integración de muchos barrios (ver Forni, P., 2002). F. Forni y Cárdenas destacan que: "...desde entonces, Cuartel V se ha integrado física y comercialmente al partido de Moreno. Tiene una identidad propia" (Forni, F. y Cárdenas, 2002: 18).

Los orígenes de la mutual se remontan aproximadamente hace 20 años atrás, y es resultado de las acciones de un grupo reducido de militantes comunitarios, pobladores de la zona, que emprendieron distintas iniciativas para solucionar los problemas del área en los campos de educación, vivienda, salud, seguridad, comunicaciones, provisión de alimentos, etc. (Forni, P., 2002).

Desde un comienzo el proyecto de los colectivos, su actividad principal, tuvo un gran éxito, ya que llegaba a áreas que no cubría la empresa de transporte público de pasajeros (La Perlita, línea 501); era capaz de comunicar a la población de la localidad de Cuartel V con el centro de Moreno, y asimismo comunicarla con barrios vecinos; además contaba con tarifas hasta un 50% menores a las de dicha empresa. Pero sus acciones a favor de la comunidad de Cuartel V nunca estuvieron exentas de dificultades. Al inicio de su servicio de transporte, hacia 1990, encontró obstáculos frente a la "guerra de precios" impartida por La Perlita y su incorporación de nuevos recorridos en la localidad y agregación de más unidades en el recorrido que compartía con la Mutual (Forni, P., 2002). Esta situación vuelve a repetirse en la actualidad, desatando un nuevo conflicto entre las dos líneas de colectivos, generando esta vez un freno en el servicio ofrecido por la Mutual. La sobrevivencia de la línea de colectivos de El Colmenar se encuentra hoy en jaque, debido a la fuerte competencia que recibe.

3. Acerca de la Fundación Pro Vivienda Social

3.1 Orígenes y objetivos

La Fundación Pro Vivienda Social fue creada en 1992 y tiene como objetivo contribuir a la solución del problema de la pobreza, concentrando su accionar en el mejoramiento de la vivienda y de las condiciones de vida de los sectores más necesitados, buscando impulsar su protagonismo en la solución de sus conflictos.

Hacia el año 1994, se llevó a cabo desde la Fundación un estudio de factibilidad para analizar qué posibilidades había de implementar un sistema de microcrédito basado en grupos solidarios para el mejoramiento de vivienda. *"Dado que la experiencia de microcrédito está muy desarrollada en todo el área vinculada al tema de microempresa, la prueba era ver si esto podía funcionar en temas habitacionales..."*

(Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS). Así es como en el año 1995 se puso en marcha el Programa de Mejoramiento Habitacional.

La Fundación entiende que la vivienda y el hábitat son fundamentales para la promoción de la persona, las familias, y la integración de la comunidad. Las expectativas desde un principio eran hacer del microcrédito los cimientos para un cambio más profundo, *“...la auto-organización de la gente alrededor de este tipo de programas”*, en términos del Director Ejecutivo:

“La expectativa era esa: cómo con una pequeña contribución pero con una buena idea es posible hacer un cambio importante, tanto a nivel físico, como económico, como social, los tres niveles, ¿no?” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

La estrategia de la Fundación concretamente es promover programas sociales que se orienten hacia la atención prioritaria de los grupos más necesitados, actuar asociativamente con organizaciones comunitarias locales, y transferir y replicar los modelos operativos que desarrolla.

3.2. Recursos

La Fundación cuenta con recursos de distintos orígenes: los propios, el monto que las mismas familias pagan por el servicio que la Fundación les da, aquellos aportes de la filantropía local e internacional, recursos públicos destinados a proyectos específicos y operaciones de crédito con organizaciones orientadas hacia la inversión social. Además, ha recibido premios que han colaborado a reforzar el financiamiento de sus programas. Es decir que los aportes provienen de una articulación con los niveles público, privado e internacional. Estos recursos se destinan en general al pago de los gastos de personal, al mantenimiento de las sedes y a tener algún capital propio para financiar los proyectos. Cabe aclarar que a pesar de que mantienen cierta relación con el Estado dado que reciben recursos públicos, no tienen una posición partidaria tomada. La autonomía es lo que les *“permite trabajar con todos”*:

“Lo que nosotros propiciamos es que la gente asuma sus derechos cívicos y sus responsabilidades cívicas, propiciamos eso como filosofía, pero no tenemos ninguna posición partidaria y tratamos de evitar que algún proyecto de la Fundación quede vinculado con algún partido.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

3.3 Organización interna

La organización tiene tres tipos de miembros:

En el Programa de Mejoramiento Habitacional encontramos por un lado una organización de liderazgo que se encarga de discutir los avances que está teniendo el Programa y los lineamientos estratégicos, así como también se ocupa de la gestión de financiamiento. A nivel de instalaciones la Sede Central se ubica en San Miguel.

La Subsede del Programa se halla situada en Cuartel V. Allí encontramos a un grupo de miembros, cuya característica principal es un cierto nivel de estudio universitario en su gran mayoría, con orientación en general a los temas sociales (tales como trabajadores sociales y psicólogos sociales). Aquí hallamos una organización de soporte que realiza las tareas de evaluación y de administración de los créditos. Las tareas de seguimiento y cobranza se realizan directamente desde allí.

Existe asimismo un tercer grupo que conforma el conjunto de la Fundación, integrado por gente de los propios barrios donde opera FPVS, en general con menor nivel de escolarización, sin estudios universitarios o con secundario incompleto que se están formando profesionalmente, trabajando en la Fundación. Todas las tareas de promoción actualmente se llevan a cabo en los barrios de Cuartel V, a través de tres ex clientes y clientes actuales del Programa, que se erigen como las Promotoras del mismo.

“Un poco la filosofía de la Fundación es decir, bueno por un lado que las tareas de la promoción de los programas dentro de los barrios (...) sea una actividad que realice la propia gente de los barrios (...) Entonces un poco la función de la Fundación es encontrarle a esa gente una dinámica de trabajo que los aliente a realizar todas estas tareas. La idea es justamente que los aspectos organizativos y promocionales los pueda hacer la propia gente directamente y que la Fundación les de las prestaciones técnicas que le den estructura para realizar todas esas acciones.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

4. Programa de Mejoramiento Habitacional

4.1 El problema

La Fundación entiende que sin una vivienda adecuada no es posible preservar niveles aceptables en educación, salud, seguridad e integración social. Asimismo sostiene que la vivienda, más allá de las funciones físicas, es un elemento clave de resguardo y seguridad de las familias. “La vivienda aporta en forma significativa a la identidad de sus moradores, es condición para ser ciudadano” (Presentación institucional en internet).

La situación habitacional es muy problemática en la zona de acción de la Fundación. Es importante destacar las deficiencias habitacionales que se registran en el partido de Moreno. Según las definiciones del INDEC, las casas consideradas de tipo “B” son aquellas en donde se dan por lo menos una de las siguientes características: piso de tierra o ladrillo suelto u otro material -excepto cerámica, baldosa, mosaico, mármol, madera o alfombrado-; falta de provisión de agua por cañería dentro de la vivienda; carencia de inodoro con descarga de agua. En el partido de Moreno, el 34% de la población vive en casas de este tipo, mientras que el 8% vive en casillas.

	Total	Casa		Rancho	Casilla	Departamento	Pieza inquilinato	Local no construido	Vivienda móvil
		A	B						
Hogares	95.525	53.574	29.792	1.070	7.661	2.991	199	187	39
Población	379.351	201.955	129.552	4.346	32.251	10.088	463	526	139

Fuente: elaboración propia en base a Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda, 2001, INDEC.

FPVS ofrece una línea de financiamiento -microcrédito con garantía solidaria- y asesoramiento técnico a familias pobres que desean invertir en su vivienda. Procura facilitar la ampliación, mejoramiento o inicio de las viviendas. La Fundación comenzó su tarea circunscribiéndose temáticamente a la vivienda o mejoramiento habitacional, y operativamente al financiamiento o microcrédito como herramienta.

4.2 Cómo se lleva a cabo el Programa

Integrantes y Montos

El Programa opera con una línea de créditos que deben estar destinados a la vivienda. Para acceder al crédito hay que tener algún tipo mínimo de ingreso. Los orígenes de los mismos pueden ser variados: ya sea provenientes de algún trabajo más o menos estable, recursos provenientes del cuentapropismo o de pequeñas micro empresas o changarines; o bien ingresos percibidos de los planes sociales masivos, tales como el Plan Jefes y Jefas de Hogar. La Fundación trata de incorporar todos los ingresos a la hora de hacer la evaluación crediticia para determinar cuál es la cuota que los clientes pueden pagar, vinculada también con sus ingresos.

La selección de los beneficiarios es auto servicial, es decir que los integrantes del grupo se eligen entre sí sin intervención de la Fundación, con excepción de casos en que por incumplimiento de los requisitos, una persona no pueda participar de un grupo solidario (como el caso de aquel que tuviera gran cantidad de deudas impagas que ha sacado con crédito de consumo, o situaciones en donde la información fuera muy inconsistente o donde el destino del crédito no fuese la vivienda). Los créditos son incrementales y secuenciales:

- se ofrece un primer crédito de \$ 300 a \$ 500
- el plazo para el primer crédito siempre es a 6 meses
- La devolución puede ser quincenal o mensual.

Plazos y Renovaciones

El sistema de garantía que utiliza la Fundación es **de plazos cortos**. Se trata de un mecanismo gradual que permite ver la capacidad de endeudamiento de cada grupo. Los intereses totales (incluyendo los gastos de administración, pago de sellados, obligaciones fiscales) suman el 20% directo en 6 meses. La Fundación otorga un cheque al grupo que se cobra en el Banco, y con esos recursos se compran los materiales. Cuando se realiza el pago “...es un requisito que el día del pago estén todos [los integrantes del grupo]”. El significado que la Fundación le da es:

“...que todo el mundo al recibir el dinero tenga en claro que la responsabilidad es compartida, es como simbolizar la existencia del grupo y además en ese momento se firma un acuerdo grupal donde

queda en evidencia que la responsabilidad es compartida." (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

Después se hace algún tipo de revisión respecto de la utilización del crédito para corroborar que efectivamente se haya hecho uso del material, como un requisito para la renovación, que se realiza cada seis meses y se devuelve en cuotas todos los meses en ese plazo. El segundo crédito permite ampliar el monto y el plazo, y en los terceros y cuartos tramos de créditos los plazos pueden llegar a 24 meses.

5. Los grupos y la garantía solidaria

FPVS otorga créditos que se respaldan con una garantía solidaria, a fin de resolver los dos principales problemas de las ofertas crediticias del mercado:

- la dificultad en las condiciones de acceso para los pobres;
- la elevada tasa de interés con que se opera en este segmento.

Para la Fundación la garantía solidaria es un recurso técnico que asegura la sustentabilidad del modelo institucional, socializa el riesgo, y baja la tasa de interés (Presentación institucional en internet). Los grupos deben estar conformados por una cantidad de entre 3 y 5 personas, que difieren en el tipo de vínculos existente entre ellos: los grupos son generalmente familiares, vecinales o mixtos. Asimismo cabe aclarar que aquellos que actualmente forman parte del Programa son en su mayoría ex clientes que en el primer período de lanzamiento del Programa (1995-2001) han cumplido con lo pautado por la Fundación. Asimismo por lo menos uno de los integrantes debe ser, como condición, ex cliente, mientras que el resto pueden ser clientes nuevos que se suman a aquellos que ya tuvieron la experiencia del microcrédito con la Fundación.

El perfil socio-económico de los clientes se corresponde con población pobre, con bajos niveles de ingresos y escolaridad y precarias condiciones laborales (inestabilidad, falta de cobertura social, informalidad, etc.). En general los clientes tienen algún tipo de ingreso: son trabajadores asalariados en negro; hay otro grupo de trabajadores por cuenta propia, pequeños micro empresarios o changarines; también hay gente cuyo ingreso monetario principal es el que perciben en los planes sociales.

Si se toma en cuenta que una de las dificultades que la gente tiene para acceder al crédito es la falta de papeles que validen los ingresos que tiene la familia, la Fundación en este sentido parecería revertir la situación. La garantía solidaria permite a personas sin documentación de ingresos y vivienda, ser sujetos de crédito, facilitando las condiciones de acceso y el proceso de selección; al conformarse los grupos se contribuye a bajar el riesgo crediticio y por lo tanto la tasa de interés. Todos los miembros actúan como garantes co-responsables ante la devolución del crédito grupal, por lo tanto, si bien pueden existir ciertas diferencias en el monto que a cada uno de los integrantes del grupo se le otorga, desde la Fundación se trata que éste sea relativamente homogéneo, para que en caso de tener que recurrir a la garantía solidaria, ésta se pueda cumplir con mayor facilidad.

Mientras que en la primera etapa de lanzamiento del Programa la totalidad de grupos que formaron parte del mismo durante el período 1995-2001 se elevó a dos mil, desde fines del año 2004 hasta la actualidad son 50 el total de grupos que forman parte del Programa. El otorgamiento de nuevos créditos se encuentra en estado de relanzamiento, luego de haber estado suspendido durante el período 2002-2003 debido a la crisis económica desatada a fines del 2001 en Argentina.

En el cuadro que sigue resumimos los rasgos generales de los grupos solidarios que fueron tomados en esta investigación.

FICHA DE LOS GRUPOS SOLIDARIOS ANALIZADOS

<i>Nombre del grupo solidario</i>	<i>Tipo de vínculo</i>	<i>Cantidad de integrantes</i>	<i>Relación entre los miembros del grupo</i>	<i>Antigüedad de la relación con la Fundación</i>
Abaco	Mixto (filiar. / laboral)	4	3 ex miembros; 1 nuevo	3 ex clientes; 1 nuevo
Bambi	Vecinal	3	1 ex miembro; 2 nuevos	2 ex clientes; 1 nuevo
Caacupe	Mixto (filiar. / laboral)	3	Son todos ex miembros	Son todos ex clientes
Camino a la Gloria	Mixto (filiar. / vecinal)	4	3 ex miembros; 1 nuevo	Son todos ex clientes
Cielo	Vecinal	4	3 ex miembros; 1 nuevo	3 ex clientes; 1 nuevo
El Parque	Vecinal	3	Son todos	Son todos

			ex miembros	ex clientes
La Querencia	Familiar	3	1 ex miembro; 2 nuevos	1 ex cliente; 2 nuevos
Lealtad	Mixto (fliar. / vecinal)	5	2 ex miembros; 3 nuevos	2 ex clientes; 3 nuevos
Los Patacones	Mixto (fliar. / vecinal)	5	4 ex miembros; 1 nuevo	Son todos ex clientes
Los Pininos	Mixto (fliar. / vecinal)	3	Son todos ex miembros	Son todos ex clientes
Macarena	Mixto (fliar. / vecinal)	3	2 ex miembros; 1 nuevo	Son todos ex clientes
Mayo	Familiar	4	Son todos ex miembros	Son todos ex clientes
Zurdo	Familiar	3	2 ex miembros; 1 nuevo	2 ex clientes; 1 nuevo

Con respecto a la relación entre los miembros del grupo, la misma remite al momento de vinculación entre los miembros de los respectivos grupos; es decir, la discriminación entre ex y nuevos miembros obedece a la conformación del grupo como tal. Por lo tanto los nuevos miembros (indistintamente si han pasado con otros grupos por la experiencia del microcrédito de la Fundación o no) son todos aquellos que sin haber conformado con anterioridad el grupo del que hoy forman parte, se unieron al mismo en la actualidad.

Por otro lado, en la última columna se indica la antigüedad de los clientes en relación a la Fundación, es decir que la distinción entre ex y nuevos clientes está ligada aquí a su participación en el Programa. Por lo tanto los nuevos clientes son todos aquellos que sin haber formado parte del primer período del Programa (1995-2001) se unieron a él en su relanzamiento (2004-continúa).

ANÁLISIS

1. Visión del Área Local

En este apartado se pretenden comprender los sentimientos y las percepciones que tienen las personas analizadas respecto de su entorno físico.

El entorno físico

Cuartel V se ubica en el partido de Moreno, uno de los municipios más pobres del conurbano, como explicamos anteriormente. Consiste en un territorio que no logra o que queda al margen de los procesos de concentración económica. La situación de pobreza del lugar se agudiza frente al empeoramiento o incluso la falta de servicios públicos, tales como asfalto (y la problemática que conlleva tener calles de tierra, especialmente los días de lluvia), luz y teléfono. Los sentimientos de descontento entre los entrevistados al respecto son generalizados, y describen una circunstancia de malestar prolongado en el tiempo, y un municipio con falta de iniciativa para el mejoramiento de los servicios.

“Acá, sí, se habla, pero hasta ahora, dijeron que por ejemplo este asfalto iba a llegar hasta la ruta, se viene hablando, hablando y no pasa nada. Dicen que sí, que sí, pero pasa el tiempo y sigue igual.” (Entrevista a grupo Macarena)

“...acá a nosotros nos figura la calle asfaltada; no está asfaltada (...) Tendría que estar asfaltada, pero figura así, como si está asfaltada pero no está. Me parece a mí que tendría que estar un poquito mejor ahí, como también luces en las calles.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Bueno, una carencia de todo servicio acá, porque luz casi muy pocos pagan, después bueno, las veredas vos ves que no están arregladas, te cobran barrido y limpieza y mirá, ni asfalto hay; acá a mí me cobran como asfaltado y no es asfaltado. El municipio digamos, no hace nada. Estamos ahí, siempre igual.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“...no tenemos ninguna clase de servicios,...); teléfono, cada, qué se yo, tres, cuatro meses, estamos un mes, la vez pasada estuvimos un año sin teléfono por el robo de los cables, viste, así que cada tanto te quedás incomunicada.” (Entrevista a grupo El Parque)



Foto: Mariana Nardone
Cuartel V, partido de Moreno, GBA
2005

En esta zona la calidad de los servicios es deficiente e involucra a la totalidad de la comunidad. En un contexto donde por un lado el mercado actúa como un injusto distribuidor de bienes y servicios, inaccesibles para grandes sectores de la población, y por el otro el Estado no logra distribuir satisfactoriamente los servicios hacia los sectores más pobres y necesitados, las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo parecen ser más eficaces o por lo menos brindar su aporte al hábitat popular.

“Aparte es una linda oportunidad para la gente de bajos recursos, porque acá estamos en un barrio muy carenciado, si no tenemos un apoyo como éste no se sale, y gracias a esto muchos barrios se han levantado, con estos créditos.” (Entrevista a Promotoras)

Un factor que tiene un peso importante en el contexto de Moreno es la presencia de la Fundación Pro Vivienda Social, básicamente en su radio de acción de Cuartel V, y la opción o posibilidad que brinda, sobre la cual las familias definen decisiones que les ayudan a dar respuesta a sus necesidades habitacionales. El Programa de la

Fundación se destina en la actualidad a pobladores de esta zona carenciada. La precariedad del entorno impulsa a que se encaren acciones dirigidas a su mejoramiento, y es así como la Fundación puso en marcha su propuesta de mejoramiento habitacional.

"...son todas casas pobres podría decirte, toda gente que le cuesta, que le cuesta ir poniendo ladrillo día a día y mantener a la familia y estar en todo el círculo económico que te demanda vivir." (Entrevista a grupo El Parque)

"No sé, un proyecto lindo, porque por lo menos te dan para ayudar al barrio (...) yo pienso que está bueno, porque ayuda al barrio." (Entrevista al grupo La Querencia)

A pesar de la percepción negativa sobre los servicios en la comunidad, es notable que en general existe entre los entrevistados una visión positiva del barrio en que habitan.

"Estamos levantando el barrio con los créditos (...) porque mucha gente tiene una casita por acá y muchas veces la venden por no tener las comodidades y se van a una pensión, por vivir mejor en la capital, por tener el gas, el esto, lo aquello, y se meten en un agujero y después los sacan volando porque no son de ellos, viven mal..." (Entrevista a Promotoras)

Los entrevistados insisten permanentemente en cierta preocupación por generar sentimientos de pertenencia y apropiación del espacio que constituye el barrio.

"Yo nací acá, así que, sí, sí. Yo tengo 39 años y desde 39 años estoy acá. Nací acá y tengo mis hermanos, todos están acá." (Entrevista a grupo Macarena)

"Yo, bueno, este barrio no es que lo elegí, ya vine a vivir ahí, ya me hice mi casa, tengo ya escriturado todo... para irme ya es difícil, irme a otro lado y dejar lo que construí." (Entrevista a grupo Bambi)

"A mí me encanta Moreno. Siempre me gustó, siempre. Mi madre me decía que no quería... en un tiempo mi madre no quería Moreno, y a mí siempre me gustó, porque yo a mi esposo no lo conocí acá, lo conocí en otro lado, pero era de Moreno. Yo lo conocí en primavera, y bueno, desde

que yo me casé con él, a mí Moreno me encanta. No me quisiera ir de Moreno.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Hoy las tareas que la Fundación se propone se están llevando adelante. Sin embargo hubo un tiempo que la misma dejó de funcionar activamente. Los cambios en el contexto económico, político y social que envolvió al país hacia fines del 2001 puso en jaque la legitimidad de la Fundación, afectando además las posibilidades de los clientes de continuar mejorando sus viviendas. El desempleo afectó asimismo las posibilidades de los clientes para continuar con el cumplimiento de las cuotas estipuladas, y la Fundación se vio severamente afectada.

“...hubo un antes y un después. Ahora es como que recién están retomando.” (Entrevista a grupo El Parque)

“...cuando apareció el crédito de vuelta ‘¡guau...apareció el crédito de vuelta!, ¡qué bueno!’, porque era volver a poder construir, porque cuando desapareció el crédito mi casa quedó ahí, no se volvió a mover más, hoy empezó el crédito y mi casa empezó a revivir de vuelta porque es algo tan lindo que...” (Entrevista a Promotoras)

A pesar de haber pasado por el período en que la Fundación no siguió otorgando créditos, las demandas del sector popular de mejoramiento del hábitat y la vivienda siguieron intactas. El anhelo de mejorar la vivienda parece sostenerse con el tiempo.

“...nosotros asumimos que el Gran Buenos Aires se ha construido por el esfuerzo de las familias que como hormigas van haciendo su casa en un proceso que por lo general dura hasta 30 años.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“Para mí es una ayuda, es una gran ayuda El Colmenar, o sea, el préstamo que dan. A mí me sirvió, me sirve y me va a seguir sirviendo. Mientras que pueda seguir sacándolo, que yo no lo hice porque ellos cortaron, porque era prácticamente, sacar y pagar, sacar y pagar.” (Entrevista a grupo Los Pininos)

*“- ¿Ustedes quieren agregar algo más sobre su experiencia?
- Que por ahí junto con el microcrédito se integren las necesidades del barrio y ver otras necesidades (...) en la estructura del barrio sería.” (Entrevista a grupo El Parque)*

El hábitat como obra del hombre y de los grupos sociales, refleja en nuestro caso los valores de la comunidad que lo genera, y a su vez condiciona su proceso de cambio. Según se advierte a partir de lo referido por los entrevistados, existen diferencias en la zona en cuanto a la situación al interior de cada barrio.

"Yo te diría que de bajo nivel, porque no hay progreso, al menos en este barrio, sé que el barrio de enfrente progresó mucho más que nosotros."
(Entrevista a grupo Mayo)

"Sí, me crié acá, a mí me gusta. Digamos, tendría que avanzar un poco más el barrio, pero viste que la gente es muy quedada, así que no sé."
(Entrevista a grupo Los Patacones)

"Yo soy de observar mucho que el barrio de nosotros es el más lindo, Sancho. Las casas más lindas, yo he caminado por otros barrios y es muy pobre... es algo que me deprime. Nuestro barrio está muy armado, muy lindo." (Entrevista al grupo Bambi)

"-En este barrio [Irigoin] son todos vagos. En cambio este otro de enfrente [Sancho] hace poco que vino, en los '80, y ya está asfaltado y está mucho mejor. Acá en cambio son todos vagos.

-¿Y vos de qué barrio sos?

-Irigoin. Pero nosotros tenemos la comisaría y la escuela." (Promotora. Nota de campo, 1º julio 2005)

El barrio aparece como el espacio natural de acción y organización; se convierte en el lugar de interacción entre los distintos actores. Así, según advierten sus referentes, los vecinos se juntan para atender al mejoramiento de las condiciones de vida en el barrio. Los pobladores se caracterizan por una estructura de toma plural de decisiones.

"-¿Cuáles son los problemas más urgentes que encuentra en su barrio (...)?

-Para mí, la calle, asfaltar, nosotros compramos, con el señor de acá enfrente, camionadas de cascotes, y tiramos todo, se arregló todo (...). Así, si me tienen que entrar una ambulancia, un auto, al auto del patrón de mi marido, que puedan entrar hasta acá." (Entrevista a grupo Los Pininos)

"Y bueno, por ejemplo nosotros tenemos acá el asfalto del Colegio, la 62, que se inunda toda de agua alrededor, tenés que caminar como tres

cuadras más para cruzar, y ya firmamos notas, hicimos de todo y no... (...) entre todas las madres del colegio levantamos firmas, aparte para la gente que va a trabajar y pasa por esa zona, como está más iluminada esa zona, a la madrugada pasan por ahí.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

Persisten cotidianamente grandes esfuerzos de movilización de todo tipo de recursos y capacidades en el mejoramiento del hábitat y de la vivienda deficitaria, con los cuales las personas del barrio continúan resolviendo bajo diversas formas cómo seguir viviendo y sobreviviendo.

“Es una buena ayuda, porque aunque uno tenga un buen trabajo, nunca te alcanza el dinero; por lo menos con esto te dan la posibilidad de hacer algo más en tu casa, que con tu sueldo no podés.” (Entrevista a grupo Bambi)

“...yo tengo mucho todavía para terminar mi casa, me falta mucho, y lo único que queda es esto, sacar préstamos es la única forma...” (Entrevista a grupo Macarena)

“Pero yo fíjense que invertí mi casa con el préstamo de El Colmenar. Todo hice, no todo, porque después, aparte de mi trabajo también. Pero yo el préstamo que saco es todo para invertir mi casa.” (Entrevista a grupo Macarena)

La vivienda

Hoy las demandas del sector popular de mejoramiento de hábitat y vivienda, a pesar de la crisis que afecta al país, siguen intactas. Los sectores sociales más vulnerables continúan exigiendo o exigiéndose mejoras, hecho que ha dado lugar a la continua demanda de microcréditos hacia la Fundación. Si bien el mejoramiento de la vivienda es un proceso largo, que requiere de reiterados microcréditos para lograr el cometido, los clientes no abandonan el proyecto.

“Yo cuando lo conocí a mi esposo siempre me gustó tener mi casa, mis hijos, en sí, tenerlos bien, poder tenerlos bien, y poder tener mi casa bien, porque anhelo yo eso, tenerla terminada, linda, revocada, pintada; siempre me gustó. Veía otras casas así y digo: ‘Bueno, algún día la voy a tener’...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

"...nosotros estábamos haciendo la pieza que ahora nos falta poner el techo, es decir, darle un poquito más de altura y poner el techo, así que eso lo vamos a hacer adentro de la semana nomás. Sí, yo quiero seguir, porque ya te digo, quiero terminar y llegar y decir: 'Bueno, ya está'..."
(Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

"Sí, estábamos entusiasmados de sacar, decíamos: 'Bueno, para septiembre podemos renovar', porque varios del grupo queríamos volver a renovar para hacer otra cosa, porque a mí no me alcanzó para hacer toda la pieza; me falta techar y el piso. Y, bueno, todos estábamos motivados en volver a sacar." (Entrevista a grupo Los Patacones)

"- ¿Querés agregar algo más sobre el microcrédito, tu experiencia o lo que quieras?

- No, que estoy conforme, que me gustó sacar y que bueno, si Dios quiere me va bien, voy a volver a sacar, y después voy a volver hasta hacer toda mi casa." (Entrevista a grupo Los Patacones)

Aún en el contexto de pobreza la vivienda continúa produciéndose y mejorando, ya que no constituye simplemente un objeto, sino que es la expresión del acto de habitar. Es muy llamativo cómo la gran mayoría de los entrevistados, al tener que expresarse acerca de lo que significa la vivienda para ellos, responden por igual que "es todo".

"Y, la vivienda para mí es, teniendo familia, para mí la vivienda es darle todo a mis hijos, darles todo. Yo por ejemplo laburo, yo trabajo, lo mismo que mi señora, yo le doy todo para mis hijos, para el día de mañana que sean alguien en la vida, eso es." (Entrevista a grupo Macarena)

"La vivienda es todo. (...) Si no tenés vivienda, no tenés nada. (...) Por eso sacamos el crédito, para poder progresar. Para poder adelantar." (Entrevista a grupo Zurdo)

"Para mí significa tanto la vivienda, sufrí tanto...que no tenía donde vivir, cuando compré eso que eran cuatro paredes, para mí fue la felicidad. Es mucho, más para los chicos." (Entrevista a grupo Bambi)

"Creo que la vivienda para uno, tener dos paredes y techo de chapa, no importa lo que sea, ya uno es feliz." (Entrevista a grupo Bambi)

"Hoy en día, siempre... todo, si no tenés una vivienda no tenés nada, podes alquilar pero no es tuyo. Por lógica tenés que tener algo tuyo, así

sea una casilla después empezás, pero es todo, la vivienda es todo.”
(Entrevista al grupo Caacupe)

“Yo creo que es lo anhelado por todos, el tener una vivienda propia.”
(Entrevista a Promotoras)

Este sector desfavorecido que habita Cuartel V parece volver a insertarse gracias a las oportunidades brindadas por FPVS, quitándoles el estigma de que “así son las cosas” y que no se pueden modificar. La operación del mejoramiento de la vivienda implica un alto grado de complejidad, ya que constituye no sólo la satisfacción de una necesidad biológica, sino también psicosocial, generando identidad a sus habitantes y restableciendo el tejido social popular.

“Si no tenemos vivienda, no tenemos nada.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“Es todo, yo no me imagino con setenta años, como te pasan en la televisión, con título y sin vivienda, pidiendo; yo no digo que no la puedas perder por una hipoteca y demás, pero no me imagino, bah, no sé es mi forma de mirarlo. Mi papá siempre me dijo: ‘Con una bolsita, pero en tu terreno, en tu lugar’. Ni alquiler, ni nada. Es lo fundamental, si no tenés donde vivir, no importa tener el mejor coche, ni nada, no va, no va...” (Entrevista a grupo Mayo).

“- ¿Qué significa la vivienda para usted?

- Y, para mí es algo importante, sin vivienda qué hago, nada, yo quiero agrandar mi casa, quiero tener la comodidad para los chicos también, por eso saqué el crédito y quiero volver a renovar.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

En los grupos analizados podemos ver cómo la vivienda constituye un concepto que va construyéndose, ampliándose, modificándose a lo largo de distintos momentos y circunstancias. Entre los entrevistados la implementación del Programa parece haber colaborado en la reducción del déficit habitacional, acortando los tiempos para su realización.

“Es una ayuda grande, para adelantar, la verdad que está bueno, para ayudar a la gente.” (Entrevista a grupo Zurdo)

“- ¿La utilización del microcrédito produjo algún impacto en tus condiciones de vida?

- A mí me alegró [risas] Qué se yo, poder levantar así la pieza que levanté, atrás levanté dos piecitas. Levanté casi al nivel del techo, que con mi sueldo capaz que iba de a poquito, a pasito de hormiga y no podía. Es como que te da más ganas a decir: 'Sí, me voy a esmerar en pagar porque sé que voy a poder sacar y hacer lo otro que me falta'..." (Entrevista a grupo Los Patacones).

Visitando las casas de los clientes pudimos dar cuenta del mejoramiento de las condiciones deficitarias de vida: gran parte de las casas estaban utilizando ladrillos para la construcción, en general el deseo de las familias era hacer más cuartos, principalmente para los hijos, evitando de esta manera el hacinamiento; algunas casas disponen de distribución interior de los servicios de electricidad y de agua y cuentan con servicio de desagüe, y otras están en camino de obtenerlo apoyándose en los microcréditos de la Fundación. Algunas de las casas visitadas cuentan aún con garrafas; sin embargo FPVS está trabajando para que el gas natural alcance a gran parte de la población que habita en la zona.

"...ahora llegaron ustedes justo y ustedes están viendo lo que se está haciendo con el crédito. Todavía ustedes ven lo que me falta. Yo arriba tengo que hacer dos piezas, un baño, y ahora estoy haciendo una perforación y después hago la instalación del agua, así que a mí lo que me dieron fue 700 pesos." (Entrevista a grupo Macarena)

"Nosotros hace muchos años que estamos acá, y mire cómo estamos todavía, no tenemos nada, por lo menos empezamos el baño. Nosotros queríamos tener el baño, después nos faltan otras cosas." (Entrevista a grupo La Querencia)

"Yo con el primer crédito que saqué puse el agua. No teníamos agua." (Entrevista a grupo Bambi)

"- ¿La utilización del microcrédito produjo algún impacto en sus condiciones de vida?

- Sí, a la chica que falta acá, que ella es sola, a ella le ayudó muchísimo, porque de vivir en una piecita pasó a vivir en una casa, con mucha más comodidad; ella es la que en sí más la ayudó." (Entrevista a grupo El Parque)

"-¿Y qué fue lo que te decidió a formar parte de un grupo?

-Porque necesitaba hacer la pieza de los chicos, para agrandar la casa, todo, y bueno, como me decía mi cuñado: 'Sacá, que nosotros también

necesitamos para hacer un local, después el otro chico para el agua, la otra señora también para el agua', 'Bueno', dije, \$100 por mes se juntaba, no era mucho." (Entrevista a grupo Los Patacones)

La elección de la vivienda y su localización está dada en función de su situación económica actual, de la evaluación de sus capacidades para hacer frente a los gastos del hogar a nivel económico, de su autopercepción y de la del entorno barrial.

"-¿Diría Ud. que este es un barrio en el que disfruta vivir?

-Uno elegiría cosas mejores, pero a veces la situación económica no te da." (Entrevista a grupo El Parque)

"Yo, bueno, este barrio no es que lo elegí, ya vine a vivir ahí, ya me hice mi casa, tengo ya escriturado todo... para irme ya es difícil, irme a otro lado y dejar lo que construí." (Entrevista a grupo Bambi)

"A mí me encanta Moreno. Siempre me gustó, siempre. Mi madre me decía que no quería... en un tiempo mi madre no quería Moreno, y a mí siempre me gustó, porque yo a mi esposo no lo conocí acá, lo conocí en otro lado, pero era de Moreno. Yo lo conocí en primavera, y bueno, desde que yo me casé con él, a mí Moreno me encanta. No me quisiera ir de Moreno." (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

La experiencia del mejoramiento de la vivienda es impulsada en gran medida por la Fundación que destina los microcréditos para tal causa, aunque por otra parte también requiere de la asunción de un fuerte protagonismo por parte de los clientes, bajo modalidades grupales de organización. Mediante la garantía solidaria se busca asegurar las mejores condiciones de accesibilidad posible para los sectores pobres.

Si bien el mejoramiento de la vivienda es de un impacto directo individual o, por lo general, correspondiente a la familia, por otra parte existe una dialéctica de la interacción entre procesos individuales y grupales, ya que la única manera de acceder a los créditos para invertirlos en el propio hogar es constituyendo un grupo. De esta manera, la Fundación se asegura que el sujeto no queda individualmente librado a sus propias capacidades y recursos para hacer frente a los pagos, sino que tiene un grupo que lo respalda. Esto significa asimismo una transformación en la subjetividad de los participantes y en las modalidades de convivencia social. Estos temas serán tratados con mayor profundidad en un capítulo posterior.

Existen diversas estrategias habitacionales que adopta el sector popular aquí analizado. Por una parte se hallan quienes se incorporan a un grupo residencial preexistente. Por otro lado están quienes comparten el terreno pero no la vivienda. También encontramos a quienes forman una familia extendida en diferentes viviendas del mismo barrio.

“Yo lo que quiero es techar la parte de arriba, porque yo tengo tres chicos, tengo mi nena, que bueno, que tiene 18 años, está embarazada, está de cinco meses, así que...” (Entrevista a grupo Macarena)

Pero a la hora de conformar grupos para el mejoramiento de la vivienda, a esta solidaridad familiar en algunos casos se suma otra de tipo vecinal o mixto, cuando la ayuda proviene de sectores distintos al de la familia.

La Fundación Pro Vivienda Social en Cuartel V

La presencia de la Fundación Pro Vivienda Social es un factor importante en el contexto del partido de Moreno, o más precisamente en su radio de acción de Cuartel V.

“Aparte, lo de la Fundación es único, porque se dedican a patear por los barrios, a buscar gente, a reclutar más clientes, a ver si pueden invertir y ganar algo más. (...) Es algo de que ellos te respetan y nosotros los respetamos a ellos.” (Entrevista a grupo Caacupe)

El discurso de los entrevistados confirma que aquí la Fundación tiene un ineludible protagonismo como facilitador del mejoramiento de la vivienda, ofreciendo créditos con una tasa de interés muy baja, que no pueden igualar otras instituciones crediticias.

“...acá hay personas que aparecen en el Verás y que con nosotros pueden sacar crédito, y en otros lados les dan la espalda, como que la Fundación ha abierto la puerta para muchas personas que en otros lugares no abrieron. Yo creo que es un logro. Para mí es abrir puertas a personas que en otros lados no les abren, eso es un logro, y ayudar a la gente. Yo creo, mal que mal que te dan un crédito y que te lo tiene que devolver, no es un regalo. La Fundación no les regala la plata, ayuda, ayuda a que esa persona se sienta un poquito más, que no se sienta discriminado por un montón de cosas, ¿entendés?” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“...era una buena oportunidad porque te cobra bajos intereses, las cosas son más claras. Otro crédito si vos sacás 500, tenés que pagar 1000.”
(Entrevista a grupo La Querencia)

La Fundación se centra en dirigir sus recursos hacia el mejoramiento de la comunidad donde se desarrollan sus acciones, por ende se centra en el fortalecimiento de los sectores populares a través de la organización. Trata con los vecinos de Cuartel V, que históricamente han sufrido un proceso de empobrecimiento de orden material y de exclusión creciente en cuanto a sus posibilidades de inserción social. Es por ello que con su accionar la Fundación no sólo espera brindar satisfacción a la necesidad de la vivienda, sino que asimismo pretende apoyar a la comunidad con la que trabaja al logro de una mayor participación.

La política de acción de la Fundación está orientada no tanto hacia la provisión de viviendas nuevas, sino por lo general hacia el mejoramiento habitacional en áreas pobres. Este tipo de política, además de colaborar a que un mayor número de familias acceda a un mejoramiento en sus condiciones de vida, conllevaría asimismo la idea de la participación de los pobladores en su cometido.

Este sector asume responsablemente la construcción de sus hogares con mucho esfuerzo, empeño y sacrificio, para poder cumplir con lo pactado con la Fundación.

“Es lo más lindo, sobre todo cuando empezás de abajo, se valora más el esfuerzo de uno, porque vos ves cómo se levanta tu casita, las paredes, los ladrillos, que tenés que entrar la arena y lo juntas de a puchitos, es grandioso...” (Entrevista a Promotoras)

El emprendimiento grupal suele constituir un aspecto prioritario de la actividad institucional. A través de estas prácticas socio-organizativas construidas desde las bases, la Fundación busca promover el fortalecimiento organizacional, fomentar la capacidad de estos sectores de generar su propia organización, e incrementar los vínculos de la comunidad barrial. La meta última es que los vecinos logren formar una cooperativa. Sin embargo en la actualidad la institución se enfrenta a importantes desafíos para lograr que sus posibles aportes se conviertan efectivamente en realidad.

Si bien en la etapa actual del Programa la acción de la Fundación es a escala reducida, ello le permite tener un fuerte componente de involucramiento en los distintos casos de grupos solidarios, imposible de alcanzar a una escala masiva. Esto ha llevado a la Fundación a generar formas más personalizadas de relación

con sus clientes, a replantearse metas y formas de recompensa de los esfuerzos. Igualmente pareciera que el camino hacia la inserción social integral a partir del mejoramiento habitacional es todavía en algunos niveles dirigido y construido de arriba hacia abajo.

“Nos enseñó a compartir entre vecinos a que si somos cuatro o cinco tenemos que poder cumplir con esto, y bueno así nos fue enseñando y bueno así es como ellos nos enseñaron desde abajo y bueno, fuimos levantando nuestra casa...” (Entrevista a Promotoras)

A nivel de la dinámica y metodología de trabajo de la Fundación, los principales aspectos positivos resaltados por los clientes son:

- la ayuda que brinda al mejoramiento de la calidad de vida de la población;

“...es lindo que haya habido una Fundación que el día de mañana se hayan acordado de la gente que realmente quiere progresar, quiere salir adelante, quiere tener su casa terminada, la vereda...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“La Fundación es todo, es la otra pierna que tenemos porque viste, sin la otra pierna no podemos caminar, ¿entendés?, como la pierna o como un brazo, si nos falta un brazo... la Fundación es todo, es la ayuda, yo pienso así, porque pienso que como la Fundación ayuda así, en otro lado no nos van a dar, así que yo le estoy agradecida.” (Entrevista a Promotoras)

“Mucha gente levantó su casa con esto, ellos llegaron a la gente y la gente llegó a ellos también, porque gracias a ellos la gente accedió a un crédito que de otra forma no podía acceder, sin un recibo de sueldo, porque esto es para la gente con menos recursos.” (Entrevista a Promotoras)

- las mejoras en la vivienda y en el barrio;

*“- ¿Para qué considerás que sirvió la Fundación?
- Y, para, no sé, para mí por todas las cosas que hacen sirve, para sacar adelante el barrio y te sirve para todos los vecinos, a mí por ejemplo me sirve, me sirve, es como, para sacar adelante tu casa, adonde vos vivís...” (Entrevista a grupo Macarena)*

“- ¿Para qué considerás que sirvió la Fundación?”

- A mí se me hace que, no sé, ayudar al barrio y ayudar a la gente que no puede sacar crédito en otro lado, porque por ahí tenés la plata para pagar un crédito, pero como te faltan muchos requisitos, en un banco y eso no lo podés pedir. Y podés progresar en tu casa, ¿no? Podés hacer cosas en tu casa y que venga otro de otro lado y que diga: 'Ah, mirá qué rápido que levantaste la pieza', viste, '¿Y cómo hiciste?', te van a decir, porque saben que vos no tenés un trabajo uf y decís 'Bueno, vas allá, me abrieron las puertas y me lo dieron'..." (Entrevista a grupo Los Patacones)

- las ventajas o facilidades que ofrece frente a otras instituciones crediticias, dado tanto el bajo monto de los intereses como la inexistencia de ciertos requisitos, tales como recibo de sueldo, etc.;

"...no nos sacan tanto interés como otros, yo tengo a mi suegra que saca en CrediPaz, y escucho las barbaridades que paga por lo que saca. Yo cuando escuché de éste, me re gustó, porque lo que tiene éste es que te exige que lo que saques sea para tu casa. Eso está bueno." (Entrevista al grupo Bambi)

"- ¿Qué se gana y qué se pierde formando un grupo?

- A mí mi ganancia fue sacar un crédito que no lo podía sacar en otro lado, ¿no? (...) No, pero ganar gané, porque yo en otro lado sin trabajo efectivo, sin papeles no podés ir a sacar en otro lugar, y acá sí te dan la posibilidad de poder sacar un crédito." (Entrevista a grupo Los Patacones)

"En cualquier lugar si no tenés nada para perder no te dan nada, si no tenés un recibo de sueldo, una casa, un auto para hipotecar, nadie te da nada." (Entrevista a Promotoras)

- la experiencia y el aprendizaje de la obtención de un crédito;

"- ¿Aprendiste algo de la experiencia?

- Sí, y, aprendí que muchas cosas que te dicen, por ejemplo cuando nosotros fuimos a las reuniones para que nos den la chequera, para que, porque yo era la primera vez que entraba y no sabía cómo era la cosa, pensé que te daban diciendo: 'Bueno, mirá, vos te hacés cargo, vos pagás, vos no pagás, pagás vos, después pagás vos, después pagás vos' y así, no sabía bien cómo era. Hasta que bueno, me mostraron la chequera, cómo era, cómo se pagaba..." (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

- el trato que existe entre los clientes y la Fundación, que en algunos casos llega a transformarse en contención.

“- ¿Para qué consideran que sirvió la Fundación?

- Como que es un proyecto entre las necesidades de la gente y...es como que sirvió para darnos una mano para toda la gente que no teníamos recursos. A lo mejor es como que [La Fundación] es más humanitaria, tiene más acceso a la gente y no es algo así frío como un crédito nomás y se siente diferente. Vos por ahí podés estar mal un mes y no aportar, y vas allá a hablar y te entienden. En cambio vos vas a un crédito y no; salís de tu casa y listo, chau. Es como que es mucho más humanitario que [...] Aparte apoyo psicológico.” (Entrevista a grupo El Parque)

“- ¿Confiás en la Fundación?

- Sí, sí porque mucha gente sacó, hace rato que viene ya sacando y hasta el día de hoy me dicen que no tienen problema. Confío porque me da confianza la gente que voy a hablar y voy a pagar, las chicas; ellas me siguen diciendo ‘No te desanimes, tratá de formar otro grupo’, o sea...” (Entrevista a grupo Los Patacones)

A su vez, el aspecto negativo desde el punto de vista de la mayoría de los clientes giró en torno a la reducida cantidad de dinero que les otorga la Fundación en relación a los arreglos que quieren realizar en sus viviendas.

“...por la edad que yo tengo quiero terminar lo más antes posible mi casa. Entonces eso es lo que me hace la confianza. Yo si puedo sacar 2 mil pesos lo sacaba, lo sacaba ahora, pero lo que pasa que no me quisieron dar. Yo por mí sacaba, pero, porque yo no tengo problema para sacar. Pero no me quisieron dar. Vamos a ver si para la próxima puedo sacar un poco más.” (Entrevista a grupo Macarena)

“Mi idea era, bueno, sacar en el banco más o menos 3 mil pesos para techar la parte de arriba. Yo le dije a mi señora: ‘Bueno, ahora saquemos un poquito las cuentas, yo me meto con El Colmenar, porque son 700 pesos nomás, y voy a ver si puedo meterme en el banco’. Yo quería sacar 3 mil pesos, ese es mi pensamiento, pero para techar esta parte de arriba, porque yo sé que en El Colmenar no me van a dar 3 mil pesos, es eso lo que pasa. Yo lo que quiero es techar la parte de arriba, porque yo tengo tres chicos, tengo mi nena, que bueno, que tiene 18 años, está embarazada, está de cinco meses, así que, y es eso la diferencia que hay para sacar.” (Entrevista a grupo Macarena)

Por último advertimos que existe sin dudas un valioso capital en la Fundación, que está compuesto por su personal, especialmente aquellos que tienen contacto más frecuente con los clientes. En ellos se acumula una invalorable experiencia por el trato con las familias de la comunidad, sumado a su conocimiento institucional. Así, entre las virtudes se mencionan el alto grado de compromiso y participación de los miembros hacia la Fundación y hacia la población pobre. La organización sin embargo refuerza este entusiasmo que tienen sus recursos humanos por mejorar, sumándole cierto sostenimiento económico-financiero que colabora con la permanencia de las Promotoras en la Fundación.

2. Redes

En este apartado analizamos a través de qué procesos de asociación u organización comunitarias se genera capital social en un contexto de exclusión, para comprender si la construcción de capital social es fomentada por el establecimiento de vínculos estrechos (“cercanía de las redes sociales”), o si más bien surge de la capacidad de los actores para establecer diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia (“las conexiones puente”). Así analizamos, por ende, una forma de relación novedosa como la que constituyen los grupos solidarios de microcrédito y el papel que en este proceso juegan las Organizaciones No Gubernamentales.

Los vínculos informales. Grupos.

Veíamos que una característica inherente al capital social es su carácter relacional. El capital social se genera y se acumula a partir de las relaciones que establecen los individuos entre sí. En este marco damos cuenta de algunas estrategias de satisfacción de necesidades que surgen de la generación de diversos vínculos.

Comencemos por analizar las micro-redes que se generan al interior de los grupos de microcrédito impulsados por la Fundación. Los grupos analizados comparten, en su mayoría, una ubicación geográfica y una situación económica, social y cultural similares.

“-¿Tuvieron dificultades para formar el grupo?

- No, porque a todos nos hace falta el dinero, para la casa, entonces nos viene bien.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“Nosotros tenemos una relación de afinidad, esto de ir todos juntos, es como que cada vez nos acerca más. Digamos somos, ya te digo, tenemos afinidad entre nosotros.” (Entrevista al grupo Mayo)

“-Necesitás gente, y te juntás y...

-Claro, porque lo conocés, sabés que está trabajando, sabés que vive ahí a media cuadra, sabés que lo vas a ver, ¿no?” (Entrevista a grupo Los Patacones. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

La búsqueda de respuestas a las necesidades ligadas a la vivienda ha impulsado el surgimiento de una gran cantidad de grupos y experiencias diversas, como ser, según se advierte a partir de lo referido por los entrevistados, los “círculos de dinero” pre-existentes al accionar de la Fundación en la zona. Este tipo de experiencia genera vínculos entre los vecinos, familiares o compañeros de trabajo, y además es una manera de conocer el comportamiento del otro a la hora de cumplir.

“... antes de meternos en un crédito era juntarnos entre familia o amigos a juntar en un vaso cien pesos y sacábamos un papel para ver a quién le tocaba sacar el dinero primero, así juntábamos plata como un ahorro, en mi caso, así me fui levantando la casita.” (Entrevista a Promotoras)

“Después ahora bueno, en este otro [grupo] está mi concuñado y hay dos personas más que son personas que ahí en la casa de mi suegra hacen ese tipo de círculo, el círculo de plata, viste que agarran... Y bueno, ella eligió la gente que paga siempre, que sabés que seguro de alguna manera... porque todas las semanas tenés que poner 20 pesos, 30, y a veces se hace de hasta 100 pesos, todos los meses entonces gente que paga. Son vecinos.” (Grupo focal)

Podría decirse que las redes que la propia gente tiene de vecindad, de familiaridad o de relación de trabajo están conformadas y son previas a la llegada de la Fundación, pero sin embargo el microcrédito a través de la garantía solidaria estaría legitimando o “formalizando” a las mismas.

Más allá de esto, y centrándonos en los grupos solidarios promovidos por la Fundación, las redes al interior de los mismos no actúan simplemente como satisfactor de las necesidades, sino también como posibilidad para generar mayores relaciones, apoyos y pertenencias.

“Se armó como una familia, yo no la voy a defraudar a ella, yo tengo mi responsabilidad de pagar.” (Entrevista al grupo Bambi. Tipo: vecinal)

“Ahora ya no, ahora es como más profundo, unos y otros tenemos esa gran confianza, cualquier cosa sabemos que ‘tenés, no tenés...’, ya es como que fuera de mi familia, no sé....” (Grupo focal)

*“- ¿Qué se gana y qué se pierde formando un grupo?
- Por ahí el compañerismo, el apoyo, en el estar en un grupo sentís más la contención; el hecho de que si por ahí te va mal, todo eso, y bueno, el grupo siempre te apoya.” (Entrevista a grupo El Parque. Tipo: vecinal)*

“Sí, la experiencia es, que sé yo, yo te digo por ejemplo que ver que apoyándonos entre nosotros esta otra chica por ahí ha podido hacer un montón de cosas, entonces vos ves que es bueno, o sea, sé que no somos nosotros los que le estamos dando la mano, sino que es el microcrédito, pero el hecho de que nosotras le damos el respaldo o que estamos con ella o que no la abandonamos a ella, le está yendo mejor, y bueno, a nosotras también, porque si bien no es para tanto como en ella la necesidad de ella, también nos ayudaron.” (Entrevista a grupo El Parque. Tipo: vecinal)

Las relaciones cercanas encuentran su expresión más clara en el ámbito de la familia. Ésta es una red de relaciones cercanas entre un conjunto de personas; los grupos constituidos por familiares se recluyen en lo privado, en lo más próximo y conocido. Las redes que se constituyen en los grupos de tipo familiar se identifican primero en tanto red simple de organización, donde hay cierta división de roles asociados a la organización del hogar. Aquí intervienen desde valores hasta cuestiones de género y generacionales.

“No, lo que pasa que el grupo era entre familiares, todos sabíamos qué podíamos hacer, quizá con desconocidos es jodido, porque no sabés.” (Entrevista a grupo Zurdo. Tipo: familiar)

“Ese [refiriéndose al nombre del grupo] lo puso mi prima, ella lo puso porque era un grupo de familia, y es una cosa que uno quiere, entonces La Querencia. (...) porque es un grupo de familia, nos queremos y todos queremos mejorar.” (Entrevista a grupo La Querencia. Tipo: familiar)

“...son palabras sagradas, mi papá, mi hermano y mi tío son palabras sagradas, es decir confiamos uno al otro, yo sé que si los necesito, los tengo, entonces bueno, esa es la clave.” (Entrevista a grupo Mayo. Tipo: familiar)

“Es decir, por eso lo formamos, es una cuestión de confianza, sé que mi hermano si no puede me va a decir, ya te digo, tenemos mucha confianza entre nosotros cuatro. Yo sé que si no pueden pagar, me van a avisar y yo los cubro, no tengo problema, pero sé que después me van a responder bien, siempre me respondieron, por eso...respondemos el uno por el otro.” (Entrevista a grupo Mayo. Tipo: familiar)

El discurso de los entrevistados confirma aquí que cuando los vínculos se basan en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente, existe entre los miembros una relación socialmente estrecha. Estamos entonces frente al tipo de capital social de unión, basado en el afecto y la preocupación por el otro. El grado de implicación emocional asociado con la relación, o en otras palabras, la “carga emocional” entre los miembros del grupo familiar hace que las expectativas entre los miembros de este tipo de grupos sean más intensas.

Existe otra micro-red constituida a nivel local, que trasciende el marco de lo estrictamente familiar; son las redes al interior de los grupos vecinales. Aquí las relaciones son medianamente estrechas, y pueden incluir una gama de acciones que van desde la ayuda desinteresada hasta el intercambio de bienes y servicios.

“Yo llego de trabajar y paro en la esquina a la casa de ella [señala a Andrea, la otra integrante del grupo]” (Entrevista a grupo Bambi. Tipo: vecinal)

“El otro día el marido de Andrea me preguntó si estaba con trabajo, y yo no tenía nada en ese momento, y me dio trabajo, le revoqué una pieza.” (Entrevista al grupo Bambi. Tipo: vecinal)

“- ¿Recibió o dio algún favor a algún miembro del grupo en los últimos seis meses?

- En cosas pequeñas sí, uno todo el tiempo está necesitando; en gran escala a lo mejor no, pero en cosas cotidianas sí.” (Entrevista a grupo El Parque. Tipo: vecinal)

Entre los entrevistados que forman grupos de tipo vecinal, encontramos un basamento de sentimientos moderadamente intensos de conexión, como la confianza, la buena voluntad recíproca y el compañerismo. Por ello, y por tratarse de puntos de coincidencia adquiridos entre los integrantes, derivados del compromiso a mediano plazo que implica el pago de los créditos, podría afirmarse que entre ellos se genera un tipo de capital social diferente al caso anterior, el

capital social de vinculación.

Por último nos encontramos con las redes de los grupos mixtos. Aquí la red se sustenta en relaciones sociales en sentido amplio, e incluye familiares, compañeros de trabajo, vecinos. Aquí consideramos que así como la vinculación entre los miembros varía, cambia asimismo el tipo de capital social entre ellos, es decir que mientras entre algunos de los miembros existe capital social de unión, entre otros integrantes del mismo grupo existe otro, de tipo vincular.

“Una señora formó un grupo hace siete años (...) Y yo comentando con ella que quería sacar un préstamo, y le decía lo difícil que era, entonces ella me dice: ‘Yo voy a ver, usted me gusta para ponerla en el grupo, porque la veo muy responsable y tiene que ser gente responsable, que pague...’ y yo le dije: ‘No, no, yo soy responsable’ (...) Eran vecinos en ese grupo, quedé sola, y pongo a una amiga mía, que es muy responsable, que yo la conozco, después integramos a la hermana de mi amiga.” (Entrevista a grupo Los Pininos. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“Como en el caso de mi hijo, que hoy sacamos, no sé si pasó dos días, él ya estaba haciendo la perforación que es la base principal del agua. Y para la perforación completa no le alcanzó el dinero que sacó, así que la pagué yo como mamá. Yo le dije: ‘Yo te presto de la plata que saqué’. Tuve que darle, porque no alcanza. Aparte él como la primera que se puso con nosotros en el grupo, elegí a él porque sé que es una persona que pagó un crédito sólo de dos grupos, yo dije: ‘Yo confío en mi hijo’, es una plata segura con él.” (Grupo Focal)

Este tipo de amalgamamiento no está exento de conflictos a su interior, y los vínculos morales familiares, vecinales o mixtos, en algunos casos no implican mayor responsabilidad entre los miembros.

“Yo con algunos parientes me llevo espectacular, con otros soy un desastre, no armaría un grupo ni aunque me pagaran ellos la cuota.” (Grupo Focal)

“Así que yo tengo esa confianza, porque en realidad si yo no tuviera confianza por más hijo que sea yo le digo que no, “a vos no te pongo porque vos no marchás para el grupo, te dejo afuera, perdoname hijo, pero no te puedo poner’...” (Grupo Focal)

“- ¿Y de qué depende una buena elección de un grupo? ¿Qué factores tiene que haber?

- Confianza, comunicación, porque sin comunicación no sirve, tienen que estar bien relacionados; hay muy buenos grupos vecinales, y hay muy malos grupos familiares. Yo creo que el vínculo no tiene nada que ver, viste, acá confianza, comunicación, y que hayan tenido experiencia con la gente.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Incluso puede decirse que en algunos grupos la experiencia a partir del microcrédito terminó generando desconfianza entre los integrantes.

“- ¿No te daba miedo empezar un nuevo grupo, por la experiencia que tuviste?

- Bueno, yo no me quería meter, y ahora yo le dije a mi vieja, yo le dije, está bien, yo la conozco, pero, yo por mi vieja voy a pagar, pero yo por un vecino a mí me va a doler. Ya me pasó con el pariente de mi señora y yo le dije: ‘Yo lo único que quiero, bueno, si tenemos que pagar nosotros yo lo que quiero es que si me tienen que dar la plata a mí que me den la plata un día antes’...” (Entrevista a grupo Macarena. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“...yo confiaba más en el tío de mi señora, porque es un hombre grande y él era así [hace un gesto con la mano señalando que era una persona recta]. Yo confié mucho en él y me falló. Entonces ahí es donde yo desconfié, y ya ahora por ejemplo le dije a mi señora: ‘Yo siempre confié en tu tío, no pensé que me iba a hacer esto tu tío’, pensé que iba a ser otra persona pero no, nada que ver, fue él, en quien más confiaba.” (Entrevista a grupo Macarena. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“...hubo un problema con un integrante del grupo con el asunto de la plata, y entonces ya es como que todo el grupo se desconfió uno al otro, y ya cada uno va a pagar lo suyo (...) Sería mi hermana, digamos ¿no?, porque sería la esposa de mi cuñado, la macana que se mandaron ellos. Pero obvio que ese grupo ya fue, porque los otros chicos tampoco ya no quieren hacer grupo con ella (...) ya la confianza ya no es la misma.” (Entrevista a grupo Los Patacones. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“Lo que sí, que ahora a partir del mes que viene si quieren renovar yo ahí me voy a juntar con el grupo, yo también mandé citaciones para ellos, están peleados entre ellos. Es muy complicado juntar a un grupo que estén peleados entre ellos, inclusive hay familia ahí, entre hermanas, yo creo que fue una de las hermanas, y que por este tema de la mora no

se hablan más. Entonces es muy complicado.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

En general, las prácticas de intercambio en los grupos de microcrédito requieren tanto implícita como explícitamente una devolución. Es decir que hay una exigencia de cumplimiento de los pagos, dentro de un período determinado de tiempo. Por lo tanto estas redes, del tipo que sean (familiar, vecinal o mixto) toman características de un intercambio definitivamente regulado.

“Es una unión que tenemos nosotros, por ejemplo si mi suegra no puede trabajar, yo ya sé que tengo que poner un poco más, lo mismo con la otra parte y ponemos un poco más los dos...” (Entrevista a grupo Caacupe. Tipo: mixto -familiar/laboral-)

“...yo lo único que quiero, bueno, si tenemos que pagar nosotros yo lo que quiero es que si me tienen que dar la plata a mí que me den la plata un día antes” (Entrevista a grupo Macarena. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“...yo soy consciente de que tengo que pagar. Como yo le digo al grupo, yo soy, cobro el Plan, mi marido ahora está desocupado. Yo cobro el Plan, trabajo cuidando chicos, y yo voy juntando por semana. Sé que tal fecha los cien pesos los tengo que tener y los junto.” (Entrevista a grupo Los Patacones. Tipo: mixto-familiar/vecinal-)

“Juntar nos juntamos, cuando decidimos renovar nos juntamos, ponemos las pautas, vemos hasta dónde vamos a llegar.” (Entrevista a grupo El Parque. Tipo: vecinal)

“Y sobre todo yo soy muy franca, yo te digo, la amistad está todo bien, pero en la hora de pagar yo soy muy realista, a mí me gusta decirle francamente ‘mirá, nosotros somos amigos pero en la hora que tenemos que pagar, la plata tiene que estar’...” (Grupo Focal)

“...eso lo tenemos conversado, no es que ‘si no puedo pagar lo lamento’. Eso lo tenemos bien clarito, que hay que pagarlo.” (Grupo Focal)

Gestación y Evolución de las Relaciones entre FPVS y Mutual El Colmenar

Hasta aquí analizamos las relaciones que se establecen entre familiares, vecinos o compañeros de trabajo, que generan frecuentemente vínculos informales, que a su

vez constituyen inversiones en capital social. Pero asimismo las redes sirven para conectar diferentes segmentos de la sociedad.

Para el establecimiento de relaciones inter-organizacionales existen factores que colaboran en la cooperación entre las organizaciones, que puede ir desde la escasez de recursos o malestar en el funcionamiento, hasta la existencia de valores que subrayan la cooperación como algo positivo, y fuerzas extra-organizacionales que demandan cooperación. En nuestro caso la unidad entre El Colmenar y la Fundación es la unión inter-organizacional más profunda que encontramos en el caso estudiado, dado que los liga una relación de trabajo de muchos años. La misma se basa en la necesidad de legitimación en el área para que fuera posible la instalación de una línea de crédito para el mejoramiento de la vivienda. El lanzamiento del Programa se hizo en asociación con la Mutual, fortaleciendo y legitimando a la Fundación en la zona, como un paso necesario para su supervivencia y éxito en la prosecución de sus objetivos. (Forni, P., 2002)

“El Colmenar ayudó de muchas maneras, primero a través de sus ómnibus y su temas de los stickers para que la gente se enterara; después haciendo promoción de manera directa a través de las personas que se ocupan de las ventas. Con toda esa actividad ellos colaboraron en darle visibilidad a todo el tema de los créditos, de hecho algunos de nuestros clientes hablan de los créditos de El Colmenar, hay una especie de mimetización entre la Fundación y la Mutual, pero como colaboramos juntas no tenemos problemas de cartel.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“...porque nosotros llegábamos con un servicio financiero, y lo habitual es que a la gente la caguen en ese servicio. Entonces caer descolgados con un servicio financiero adonde no te conoce ni el loro, si no te asociás con alguien que diga: ‘Estos muchachos son buenos’... y aparte hacer sinergia con las otras organizaciones, porque en realidad trabajamos para el mismo sector, nosotros al sector llevamos un producto y ellos tenían otro pero en la misma población.” (Entrevista con informantes claves de la Fundación)

Las relaciones entre organizaciones no se consolidan de manera inmediata, sino que constituyen procesos graduales (Forni, P., 2002).

En la primera etapa de conformación de la red, estadio en que se constituyen espacios de comunicación e intercambio de información, temores y experiencias, el proceso de surgimiento de las relaciones inter-organizacionales estuvo marcado por un

reconocimiento mutuo. El Colmenar nace en los noventa, y ya desde ese entonces estaba trabajando con el equipo de otra organización, Vivienda y Comunidad, llevando a cabo algunos emprendimientos que otorgaban materiales para la construcción. De aquella organización se desprendieron luego algunos de sus integrantes para formar en el año 1992 la Fundación Pro Vivienda Social, y lanzar tres años más tarde el Programa de Mejoramiento Habitacional. Como para ese momento no estaban disponibles ese tipo de créditos, y El Colmenar trataba con gran cantidad de gente que lo requería, entonces se tomó la decisión de hacer una alianza y se definió que el servicio se diera allí, en la zona.

“Una de las políticas centrales de la Fundación es poder llevar a cabo programas en asociación con otras organizaciones, y así fue como la primer alianza fuerte de trabajo fue con la Mutual El Colmenar.”
(Entrevista con informante clave de la Fundación)

“...cuando nosotros armamos la posibilidad del proyecto, una de las cuestiones que entraban a jugar ahí era en qué zona implementarlo. En el Gran Buenos Aires, segundo cordón, hay muchas zonas con déficit habitacional, pero centralmente como conocíamos y teníamos esta relación con la Mutual, le propusimos llevar adelante esta acción con ellos; fue así como en el '95 ellos nos abrieron las puertas...” (Entrevista con informantes claves de la Fundación).

Distintos motivos impulsaron la constitución de espacios de encuentro entre la Fundación y El Colmenar: la necesidad de la gente que la Mutual tenía registrada por su experiencia previa; el hecho de conocer a los miembros de la Fundación; y la posibilidad que tenía El Colmenar de contactarse con la comunidad. Así se fue gestando la confianza entre ambas.

“...o sea, generalmente nosotros fuimos de la mano siempre de alguna organización trabajando conjuntamente (...) porque ellos saben más lo que es la necesidad del barrio; nosotros la sabemos, porque nosotros la pateamos y la caminamos, pero ellos viven ahí.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“...lo que pasaba en otros barrios o en otras localidades, es que la costumbre de asociarse para hacer cosas no está muy desarrollada, y en Cuartel V, después de la experiencia del Consejo de la Comunidad y los años de trabajo que ya teníamos, esta cuestión estaba como bastante caminada, entonces era más fácil armar grupos. Tal es así que el día que hicimos la promoción formamos 18 grupos y a ellos les llevó casi un mes

formar solo uno.” (Entrevista con informante clave de Mutual El Colmenar)

“Claro, en ese momento la verdad que El Colmenar conocía a Raúl, a Mabel, y por medio de ellos empezaron a trabajar conjuntamente y le pidió Fundación que cuando recién empezaba Fundación, le pidió entonces, como El Colmenar tenía socios, trabajar con los propios socios. Entonces es como que ahí trabajaron conjuntamente. Hicieron un acuerdo; vinieron los de la Fundación. Como nosotras éramos voceras, teníamos más contacto con los socios, entonces nos empezaron a, nosotras mismas que trabajábamos para El Colmenar, a promover el crédito solidario a los socios, y por intermedio de eso conocí a la Fundación.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Este amalgamamiento no estuvo exento de problemas:

“Después las dificultades se vieron, pero no fueron realmente importantes. Tuvieron que ver con el amalgamar dos tipos de cultura organizacional distintas, la Mutual tiene una cultura más de desarrollo comunitario, más de organización de base, menos organizada, poniendo menos el eje en los procedimientos; y bueno la Fundación venía con todo un bagaje de una organización más estructurada, con procedimientos bien detallados, con medición de tiempos y resultados. Ésa fue la dificultad... no lo vería como una dificultad, quizá fue más un desafío... el amalgamar.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

Los primeros en establecer los contactos y formar parte de las reuniones entre la Fundación y el Colmenar fueron los responsables de hacer la tarea de promoción social del microcrédito. Se trataba de un grupo reducido de personas que tenía trabajadores de ambas organizaciones.

“...cuando trajo la propuesta El Colmenar para que nosotros promoviéramos lo que es los créditos para la vivienda, nosotros éramos unos cuantos promotores; teníamos relación con la gente de la Fundación porque ellos nos tenían que explicar lo que era el crédito, para que nosotros pudiéramos explicar a otras personas, y había reuniones, sí.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Los primeros en tomar microcréditos fueron grupos que se formaron alrededor de líderes comunitarios, que armaron su grupo de confianza. Dado que la Mutual tenía estrecha relación con las organizaciones de base, lo primero que hizo fue

promover el proyecto a través de éstas. Después, cuando la iniciativa empezó a expandirse y conocerse, se le fueron sumando los vecinos del barrio. Se trabajaba un plan de inversión, para que la gente pudiera usar el dinero de la mejor manera, y utilizarlo efectivamente en el mejoramiento de la vivienda.

La experiencia del trabajo conjunto, determinado por lógicas distintas de acción, dejó un aprendizaje valioso entre ambas organizaciones, que se traduce en las siguientes frases:

“Yo creo que la mayor experiencia fue que la Fundación aprendió mucho de El Colmenar, al respecto de la relación con la comunidad, y la Mutual aprendió mucho de la Fundación en términos de estructuración, de medición de resultados, de cuestiones de procedimientos. Creo que esas dos lógicas fueron las que... o sea la organización de la Fundación y la manera en que la Mutual habla con el vecino, la manera de establecer relaciones.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

“El mayor aprendizaje que se ha hecho con la Fundación es la construcción desde la diferencia. Creo que es uno de los mayores aprendizajes que ha hecho la Mutual y la Fundación también. El incorporar una cultura totalmente distinta.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

En esta etapa inicial fueron importantes ciertos eventos que fueron aportando a la visibilidad y promoción del Programa de Mejoramiento Habitacional, como ser las fiestas de fin de año que se organizaron hasta el 2000 inclusive. Por lo general, la mayoría de los entrevistados respondió haber asistido a por lo menos una reunión convocada por la Fundación y El Colmenar en conjunto. FPVS adquirió de la Mutual la experiencia de la fiesta como evento de promoción. Se llegó a convocar alrededor de 3.000 vecinos con la participación de la Fundación, que se ocupaba de buscar fondos.

“Todos los años hacíamos una fiesta, o sea, la Fundación le hacía una fiesta a nuestros clientes. Ellos venían y había algo para comer, siempre a fin de año, y se contaba toda la actualidad, todas las cosas nuevas que hacía la Fundación. Pero recién este año empezamos a dar créditos. Yo espero que este fin de año tengamos aunque sea muy humilde, pero nuestra fiesta con nuestros clientes...” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

La segunda etapa en la historia “natural” de las redes está conformada por la

constitución de espacios de articulación (procesamiento de información, toma de decisiones).

Desde el inicio comienzan a tomarse determinaciones en conjunto, decidiendo la zona de acción y el grupo que trabajaría en el Programa. Una vez que éste estuvo en marcha, las decisiones en conjunto pasaron a relacionarse exclusivamente con el ámbito operativo.

“Yo creo que en este momento la Fundación está teniendo esa repercusión. La Fundación salió a promocionar el proyecto sin la Mutual y recibió el reconocimiento de los vecinos.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

La información que se transmitía al interior de la alianza era sobre los resultados que iba generando el emprendimiento, sumado a aquella que daban los trabajadores acerca de la capacitación que estaban recibiendo. La Mutual también empezó a promocionar el servicio a través de folletos acerca de todo lo relacionado con las acciones de la Fundación: que hacían, dónde estaban, cuál era su lógica. Y otra de las modalidades de comunicación, adoptada esta vez por una veintena de voceros de la Mutual, era ir casa por casa de los socios. Así se fue desarrollando una toma de compromiso de ambas partes.

“Claro, nosotros a los socios les cobraba una cuota mensual de un peso y había mucha gente, o sea, mucha gente viajaba ahí de diferentes barrios, entonces lo que nosotros hacíamos ni bien te venían a pagar la cuota, les dábamos propaganda y promovíamos lo que era el crédito. Recién empezaba lo que era la Fundación.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“Acá nosotros teníamos que vender un crédito y más que era grupal, y que los primeros tiempos nosotros lo vendíamos como crédito El Colmenar, porque todo el mundo conocía El Colmenar. Creo que fue la puerta para que muchos lugares de acá de Cuartel V nos abrieran la puerta. Quizás ahora estamos más parados lo que es Fundación; ahora sí nos conocen, pero antes nos sirvió, nos ayudó para vender.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

En esta etapa, una vez instalado el Programa de Mejoramiento Habitacional de la Fundación, la misma comenzó a relacionarse más directamente con los vecinos. En este período de articulación el evento más importante fue entonces la adopción del Programa por los vecinos.

“...se reconoce y se instala dentro de la comunidad el crédito para el mejoramiento de la vivienda como una posibilidad.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

“Seguimos teniendo relación [con El Colmenar], nada más que no es como antes, porque ahora la Fundación ya los conoce acá estos cinco barrios, o sea que no es necesario nosotros seguir trabajando con los socios, porque nosotros tenemos nuestros clientes, nuestros ex clientes.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

En junio de 2001, y con un amplio margen de experiencia de grupos solidarios, la Fundación inició una evaluación del Programa de Mejoramiento Habitacional. Las familias se eligieron por un sorteo tomando en cuenta la antigüedad; quedaron 20 familias de las cuales asistieron efectivamente 16, dispuestos a brindar la información. Los clientes manifestaron que los créditos les habían permitido mejorar su vivienda y devolver el crédito y que la experiencia del grupo solidario había sido en términos generales bueno. Asimismo la Fundación les propuso convertirse en promotores del sistema del crédito, es decir, clientes promotores, y de allí surgió un Programa que se llamó “Grupos Fundadores”, porque los propios grupos se convertirían en promotores. Se trataba entonces del germen de lo que actualmente constituyen los clientes promotores.

Luego algunos de los voceros de la Mutual se encargaron de promover el microcrédito de la Fundación, ya que se fue viendo la capacidad que tenía cada una de las personas para llevar adelante el proyecto; y dado que la Fundación siempre tuvo la idea de incorporar a la gente de la comunidad, la posibilidad finalmente se dio.

La tercera etapa en la historia “natural” de las redes está conformada por la constitución de espacios de gestión asociada (actividades diversas, proyectos o recursos comunes).

“...y centralmente a partir de trabajar con la Mutual El Colmenar, estos 10 años de desarrollo del Programa se fue armando una linda sociedad que fue gestando y promoviendo otros proyectos ya más de desarrollo local en la zona, ya sea el gas, la huerta.” (Entrevista con informantes claves de la Fundación)

“Es una relación de alianza de dos organizaciones que se están apoyando en el desarrollo de un territorio, son dos organizaciones que tienen cosas

en común como la vocación de llegar a mucha gente, de trabajar para el barrio y los vecinos. Me parece que esa alianza es muy fuerte, porque no es fácil encontrar organizaciones con ese tipo de vocación.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

En esta etapa la Fundación y la Mutual tienen una relación estrecha; actualmente los acerca no ya tanto el Programa de Mejoramiento Habitacional, que funciona autónomo de El Colmenar (aunque continúa haciendo la promoción del servicio), sino más bien un nuevo proyecto, la red de gas¹¹.

Entonces la relación actual con la Fundación consiste en una alianza estratégica para trabajar en el mismo territorio, y en la búsqueda de recursos y el acompañamiento en los proyectos que cada una de las organizaciones tiene.

“-¿Por qué se eligió Cuartel V?

-Lo elegimos porque había un trabajo muy importante de la Mutual El Colmenar. Además de hecho en un momento donde digamos tomamos todo el área donde trabaja la Mutual, bueno ahí tuvimos un nivel de desarrollo importante, por eso desarrollamos ahí mismo en un grupo de 5 barrios la red de gas, y en otro grupo de 5 barrios relanzamos el Programa de microcrédito.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

Además, entre la Mutual y la Fundación se fueron desarrollando acciones para enfrentar macro-problemas. En esta nueva etapa, el conflicto más acuciante para la Mutual es el del servicio de transporte. La Fundación se encuentra actualmente ayudando a la Mutual, buscando recursos para solucionar este problema. Puntualmente es el Director de la Fundación junto a un equipo de colaboradores, quienes más activamente están colaborando con El Colmenar, principalmente en la gestión de fondos, en temas como los cambios estructurales que son necesarios realizar, y asimismo ayudando a difundir el problema en la zona.

Concretamente la Fundación se encargó de la gestión ante el Ministerio de Desarrollo Social; y se encuentra ideando con El Colmenar un proyecto a largo plazo, que presente al transporte comunitario como un servicio plausible de ser apoyado por el Estado (en la actualidad lo es sólo el transporte público). La Fundación propuso además colaborar en la conformación de proyectos nuevos para dar empleo a los trabajadores de la Mutual.

¹¹ Ver al respecto del Proyecto de la Red de Gas: Forni, P. y Longo (2005), “Las respuestas de los pobres a la crisis: las redes de organizaciones comunitarias y la búsqueda de soluciones a los problemas de las áreas periféricas de Buenos Aires.” en: <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001386/138641s.pdf>

“...ahora con este problema la Fundación estuvo con El Colmenar, con este problema que ahora pasó. Son dos organizaciones que se conocen bien y trabajan bien, y trabajan en la misma zona.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Grupos y organizaciones comunitarias: la presencia de la Mutual El Colmenar en el pensamiento popular

Aquí presentamos formas de participación social presentes en Cuartel V, ligadas a las organizaciones comunitarias. Particularmente la Mutual El Colmenar tuvo y tiene un peso importante entre los vecinos de la localidad.

“...las organizaciones hablan de la Mutual como un referente de organización social y de un modelo de organización comunitaria y de una manera de hacer las cosas que tiene que ver con la asociación y no clientelismo.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

La importancia de la línea de colectivos de la Mutual se debe principalmente a que se trata de una iniciativa que nació y se fue gestando con el apoyo y para la mejora de la gente del barrio. En general los entrevistados, que estaban enterados del conflicto de los colectivos, nos comentaban cuán beneficioso era para ellos tener una línea como la de El Colmenar que entra en los barrios por donde otros colectivos no pasan, que colabora con una mayor frecuencia de los colectivos, y que además tiene un trato especial con los clientes.

“Los colectivos, ahora está la lucha entre El Colmenar y La Perlita y cada dos por tres la gente queda parada, viajás mal, los colectivos llenos. Estamos bastante...bastante mal, digamos, ¿no? Uno no vive con una comodidad que...que tendría que ser, ¿no?, una vida más digna, sino que es peleada la vida.” (Entrevista a grupo El Parque)

“...más que de la Mutual El Colmenar no sé de otra cosa. El colectivo, bueno, ayudaba, colaboraba con la gente, porque si un chico no tenía para el boleto, o uno le pedía ‘¿Me llevás?’, a mí me pasó una vuelta, [risas] te llevaba. Otro colectivo no te lleva ni a palos, ‘si no tenés una moneda no te subas porque te bajo’; en ese sentido. Después cuando eran los velatorios, yo me acuerdo que el colectivo se prestaba a llevar a la gente, o sea que otro colectivo no te lo va a hacer.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

Pero la situación actual por la que atraviesa El Colmenar es percibida por los vecinos de Cuartel V como una pérdida que los afecta directamente.

“Yo por ejemplo lo siento mucho que sacaron los colectivos (...) yo lo siento mucho porque con el 501 y El Colmenar más seguido andan los colectivos. Tengo mucha amistad yo en El Colmenar (...) Yo no sé manejar, pero a mí, yo si seguían las dos líneas estaba bueno.”
(Entrevista a grupo Macarena)

“...y de El Colmenar no sé qué pasó, que lo sacaron; yo estaba contenta con El Colmenar, había más transporte, más que los chicos míos viajan hasta allá hasta El Colmenar porque ellos practican, y resulta que lo sacaron.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Y con El Colmenar vos subís al colectivo y subís al colectivo de un amigo. Se siente mucho la ausencia de ellos.” (Grupo Focal)

Más allá del conflicto concreto del servicio de transporte, en la actualidad, como vimos, la Fundación otorga créditos sin necesitar ya del apoyo de la Mutual. Sin embargo, en el pensar popular, una y otra se encuentran indiferenciadas. Como comenta Ameigeiras, “reflexionar sobre dicho pensar, avanzando a su vez, sobre dos aspectos centrales relacionados con el mismo, la memoria popular y el imaginario colectivo que aparecen como diferenciados pero están estrechamente articulados (...)” (2002: 90).

“Lo que pasa es que como la gente venía a El Colmenar, como los cartelitos se ponían en los colectivos de El Colmenar, y la gente que los atendía eran de El Colmenar, la gente creía que el crédito era de El Colmenar. Existe folletería que difundía la acción de la Fundación, pero para la gente era El Colmenar. Incluso creo que lo siguen diciendo.”
(Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

“...ellos colaboraron en darle visibilidad a todo el tema de los créditos, de hecho algunos de nuestros clientes hablan de los créditos de El Colmenar, hay una especie de mimetización entre la Fundación y la Mutual, pero como colaboramos juntas no tenemos problemas de cartel.”
(Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

Podría decirse, siguiendo al autor, que el pensar popular consiste en una síntesis que supone incorporar lo emocional e intuitivo como una instancia inescindible de la realidad, una conciencia surgida de la experiencia. Lo cotidiano involucra el

desafío de comprender los significados que los individuos implican en sus comportamientos y de interpretar los sentidos implícitos en la vida cotidiana de las prácticas sociales y simbólicas (Ameigeiras, 2002). En el lenguaje de la comunidad analizada, continúa tratándose de “los créditos de El Colmenar”, y no de la Fundación. A partir de lo referido por la gran mayoría de los entrevistados, se advierten límites muy difusos entre una y otra; en general ponen en pie de igualdad a ambas, o colocan a una conteniendo a la otra.

*“- Si tuvieras una dificultad financiera, ¿a quién pedirías ayuda?
- Estoy sacando en El Colmenar, sería ahí.” (Entrevista a grupo Macarena)*

“Bueno, no sé, nos dio la posibilidad de que esté este grupo acá, porque fue El Colmenar que los trajo, tengo entendido.” (Entrevista al grupo La Querencia)

“Como la Fundación es de El Colmenar, mucha gente sí salió a apoyarlos.” (Entrevista a grupo Bambi)

Pareciera como que la gravitación de la memoria se ha anclado en aquella primera experiencia del microcrédito, en que la Fundación requirió de la Mutual para poder acceder a los habitantes del barrio.

“Saqué un préstamo en El Colmenar, ahora sí, sí, en el Colmenar había sacado el crédito. Y bueno, con eso, y me acuerdo que había sacado mil pesos. Pero yo fíjense que invertí mi casa con el préstamo de El Colmenar. Todo hice, no todo, porque después, aparte de mi trabajo también. Pero yo el préstamo que saco es todo para invertir mi casa.” (Entrevista a grupo Macarena)

Existe además un rasgo del barrio marcado por el reconocimiento de lo propio, de los vínculos más cercanos, por pequeñas historias individuales y por vivencias compartidas colectivamente.

“El colectivo, bueno, ayudaba, colaboraba con la gente, porque si un chico no tenía para el boleto, o uno le pedía ‘¿Me llevás?’, a mí me pasó una vuelta, [risas] te llevaba. Otro colectivo no te lleva ni a palos, ‘si no tenés una moneda no te subas porque te bajo’, en ese sentido. Después cuando eran los velatorios, yo me acuerdo que el colectivo se prestaba a llevar a la gente, o sea que otro colectivo no te lo va a hacer.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“...pero ahora sin plata no vas a ningún lado, ni el colectivo te lleva... si no es El Colmenar, ningún otro te lleva a ningún lado.” (Grupo Focal)

“[El Colmenar] Es una organización comunitaria que se diferencia mucho de la propuesta del empresariado, es una organización de la gente.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

“Al entrar la Fundación hicieron una encuesta por los barrios, en donde una de las cosas que decía la gente fue que al entrar a El Colmenar se sentía en su casa. Es fuerte el sentimiento de que el Colmenar es nuestro.” (Entrevista a informante clave de Mutual El Colmenar)

Los vínculos más formales del funcionamiento institucional: grupos y Fundación

En el análisis es importante tomar en cuenta los vínculos que las personas de la comunidad establecen tanto dentro como fuera de ésta, para conocer los distintos tipos de capital social que se generan. Dado nuestro interés por los vínculos que ocurren entre las personas que participan del microcrédito y la Fundación que lo promueve, analizaremos ahora su conexión por un conjunto de relaciones sociales.

Los grupos que participan del Programa de Mejoramiento Habitacional, además de tratar de solucionar por sí mismos los problemas que los afectan, relevando de alguna manera al Estado de las obligaciones históricas del pasado, recurren a relaciones sociales más o menos inmediatas para alcanzar esta meta. Puede decirse que los vínculos entre los clientes y la Fundación por lo general consisten en una relación de transferencia de fondos. Siguiendo la tipología de capital social, podría decirse que entre unos y otros existe capital social de puente.

“Pero yo sé que esa plata que estoy pagando es porque en un momento la Fundación me dio algo para que yo fuera a invertir en mi casa y pueda sentirme más satisfecha de haber hecho algo.” (Grupo Focal)

“Yo hace 15 años que vivo acá, antes vivía en Olivos, y jamás escuché una cosa así, allá lo único que te dan es ropa en la Iglesia. Pero de dar así, yo nunca escuché.” (Entrevista a grupo Bambi)

Pero asimismo encontramos ciertos vínculos de apoyo entre ambos.

“- ¿Confiás en la Fundación?”

- Sí, sí porque mucha gente sacó, hace rato que viene ya sacando y hasta el día de hoy me dicen que no tienen problema. Confío porque me da confianza la gente que voy a hablar y voy a pagar, las chicas; ellas me siguen diciendo 'No te desanimes, tratá de formar otro grupo', o sea..." (Entrevista a grupo Los Patacones)

"...hay un pequeño, viste, acercamiento. No es algo frío como cuando vos vas a cualquier lado a sacar un crédito, no, sí, es como que hay un pequeño vínculo." (Entrevista a grupo El Parque)

"...es un proyecto entre las necesidades de la gente y...es como que sirvió para darnos una mano para toda la gente que no teníamos recursos. A lo mejor es como que [El Colmenar] es más humanitario, tiene más acceso a la gente y no es algo así frío como un crédito nomás y se siente diferente. Vos por ahí podés estar mal un mes y no aportar, y vas allá a hablar y te entienden. En cambio vos vas a un crédito y no; salís de tu casa y listo, chau. Es como que es mucho más humanitario que... [...]Aparte apoyo psicológico." (Entrevista a grupo El Parque)

"...vínculo de comunicación siempre hay. Es más, hay personas que quizás nos toman como un referente para descargarse, eso también, en problemas individuales..." (Entrevista a Coordinadora del Programa)

A medida que se incrementan las conexiones de capital social al interior de una red, el acceso de una persona a los recursos y la información también aumenta. Pero además hay que agregar que cuando las conexiones que tiene una persona dentro de una red de capital social se incrementan, también se eleva el costo de mantenimiento de esos contactos, medible en función del tiempo que se le dedica.

"Saco porque puedo pagar, porque sino no sacaría yo, no sacaría. Por eso ahora lo único que me dieron fue 700 pesos y bueno, mi vieja me dio 450 pesos más para invertir acá (...) Así que ya ahora cobro e invierto ahí de mi sueldo, así que para mí 700 pesos no fue nada. Bueno, pero como entro recién está bien." (Entrevista a grupo Macarena)

"Qué sé yo, obligación sí, porque es algo que si ellos te brindan esa oportunidad y esa mano, me parece que sí, para mí es como una obligación, tenés que ir y cumplir y quedar bien, ¿no?, y después, que te puedan dar otra oportunidad más o decir: 'Mirá, esta persona paga bien, la vamos a tener en cuenta', me parece a mí, no sé." (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Veía otras casas así y digo: ‘Bueno, algún día la voy a tener’ Qué sé yo, vos sabés, le decía a mi esposo: ‘¿Pero no hay nadie que nos de un crédito de vivienda, algo que no fuese, que era El Colmenar, que nos pueda dar ese crédito?’ Por eso me agarraba la cabeza y yo iba 20 mil veces a El Colmenar. Me parece que los cansé, ¿viste? Habrán dicho: ‘Bueno, a esta le vamos a dar, porque ya nos cansa’...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Así, las redes que se establecen entre los clientes y la Fundación representan maneras de intercambiar información, y asimismo articular esfuerzos solidarios y facilitar procesos de aprendizaje entre la organización y los grupos.

“Bueno, a todo esto se descubrió que una persona había falsificado documentos, y había sacado un crédito a nombre de mi papá. Todo eso se descubrió gracias a la Fundación, sino nosotros nunca hubiésemos sabido. Tuvimos que llegar hasta acá para enterarnos.” (Entrevista a grupo Mayo)

“... queremos ver si podemos hacer, es decir, yo iba a ir a hablar con El Colmenar para ver si podían dar una ayuda a la Iglesia para poder darnos, que uno quiera terminar la Iglesia, y quiera terminar un comedor para los chicos, que nos puedan dar esa oportunidad...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Ellos nos ayudaron y nos apoyaron, o sea, ellos visitaron a esta persona. Fue como que se arregló en conjunto el grupo y la Fundación. Se absorbió el problema en general por las dos partes. (...) Algunas veces logramos que vaya a las reuniones, visitándola nosotras, y visitándola de parte de la Fundación.” (Entrevista a grupo El Parque)

“La manera en que estaba hecho, la manera en que nos trataron, nos explicaron, o sea, cuando decidimos [pedir un crédito] y fuimos nos dieron una charla, nos explicaron, y fueron muy claros.” (Entrevista a grupo El Parque)

Igualmente estos intercambios no están exentos de conflictos, ya que en cierta medida la mutua dependencia y el contacto frecuente entre clientes y Fundación está asociado con el intercambio de recursos.

*“- ¿Qué pasó con el tío de tu señora?
- Mirá, quedó sin trabajo y después no se calentaba para pagar y nosotros queríamos seguir pagando pero hasta que después nos empezó a llegar cartas que como éramos un grupo teníamos que pagar nosotros, y*

bueno, nos hicieron en cuotas a nosotros, y a la otra vecina también y bueno, pagamos el monto que teníamos que pagar, de ellos ¿no?, y bueno, fue así, y ellos no sé si terminaron de pagar.” (Entrevista a grupo Macarena)

“- ¿Pero qué decían las cartas?

- Y no, que nos iban a embargar, que teníamos que sí o sí presentarnos. Querían que nos presentemos para tener una charla de que por qué, qué pasaba que no podíamos pagar, quién era que se había atrasado. Bueno, fue mi señora directamente y le dijo, fueron los tres, y bueno, se hizo cargo la señora, ella se hizo cargo, le dijo: ‘Lo que pasa es que mi marido está sin trabajo y no podemos pagar. Bueno, cuando consiga trabajo vamos a seguir pagando’. Bueno, y así fue, pero el marido nunca tuvo un trabajo fijo, hace changas también, changas de construcción, todo eso, y bueno, la cosa es que iba pagando, iba pagando de a poquito, le dijo: ‘Bueno, si tiene diez pesos, bueno, venga y traiga diez pesos, lo que tenga’, dice, y bueno, y a nosotros no hizo un monto de lo que teníamos que pagar en cuotas, y bueno, como ya no quedaba otra, lo hicimos.” (Entrevista a grupo Macarena)

“- ¿Qué fue lo que te decidió a formar parte de un grupo, a pesar de la experiencia que había tenido tu marido antes?

- Lo que pasa que yo soy una mujer que me pongo una meta de decir que no veo la palabra ‘no’ para mí, no en ese sentido, que por una sola persona haya tenido que quedar todo el grupo mal, sabiendo que uno paga bien, no tiene deudas, es pagadora, que por una sola persona hayamos quedado mal. Entonces yo le dije a mi marido: ‘No, yo tengo que entrar en El Colmenar, y voy a entrar en El Colmenar, no por esa persona que haya quedado mal, si esa persona quedó mal, que la aparten, y que si le dan una oportunidad, es problema de ellos, pero no problema de nosotros’, le digo, ‘si nosotros cumplimos al pie de la letra’...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Distintos niveles de la red: de la Sede Central a los grupos solidarios

Igualmente hay que distinguir los distintos niveles que existen al interior de esta red que va desde la Sede Central hasta los grupos solidarios, pasando por la Subsede y las Promotoras. Más allá del establecimiento de vínculos estrechos al interior de los grupos solidarios, como desarrollamos al principio del acápite, estos actores establecen diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia para

poder llevar a cabo el mejoramiento de su vivienda. Asimismo al interior de la red existen vínculos más o menos estrechos entre los diversos actores:

Vínculos con las Promotoras. Si bien en una primera etapa la promoción se hacía en forma directa a través de los promotores de la Fundación y en forma indirecta a través de las organizaciones comunitarias, actualmente han incorporado a los clientes como parte de la promoción vinculada a la tarea de renovación de créditos y completamiento de la documentación para el armado del grupo. Los vínculos que establecen las Promotoras son principalmente con los grupos y con la Subsede, relacionado al trabajo cotidiano, la cercanía y al contacto frecuente entre sí.

“...es una relación de cercanía, o sea nosotros estamos metidos dentro de los barrios y nuestros promotores están caminando en el barrio como parte de él, o sea no mantenemos una relación lejana, nuestras sucursales funcionan hasta los días sábados, nuestros horarios son extendidos, donde la gente de la sucursal va al barrio, o sea hay una relación de cercanía y de respeto.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“...a medida que vos te relacionás con grupos, a medida que hacés las reuniones de amalgamamiento y que estén todos ahí, y después prácticamente los clientes ya te conocen a vos, sos la cara, sos la referencia de la Fundación, y cuando terminaba un grupo que vos habías promovido y estaba renovando te sentías re orgullosa, viste, re orgullosa de eso, y eso es lo que yo creo que sentí más que nada.” (Entrevista a ex - Promotora de microcrédito y actual Coordinadora del Programa)

“...así yo hace siete años que estoy con la Fundación, y hoy estoy trabajando para la Fundación, somos clientes y estamos trabajando para ellos al mismo tiempo, y es algo muy lindo, que ellos... yo no me lo esperaba, lo que pasa es que uno a lo largo del tiempo fue aprendiendo lo que es el crédito y ellos dicen: ‘Qué más que ustedes para traer a los clientes ya sabiendo cómo se maneja’ ...” (Entrevista a Promotoras).

“Nosotras tenemos que visitar las casas de los integrantes del grupo, y dejar las cartas y ver si quieren renovar, volvemos a pasar a ver si quieren integrarse en otro grupo y ver si quieren volver a renovar, y bueno, armar las planillas, los grupos.” (Entrevista a Promotoras)

Vínculos con la Subsede. El rol operativo de la Subsede en los distintos grupos solidarios es fundamentalmente el de facilitador de la comunicación, primero en

la conformación de los grupos tratando que todos tengan la información adecuada, especialmente que la totalidad de los integrantes del grupo sepan del compromiso grupal de todos en relación con la responsabilidad; y en segundo lugar, cuando hay dificultades en el grupo en relación al pago, se reúne al grupo en la Subsede o en su defecto en los hogares de los clientes, para que asuman la responsabilidad que tomaron inicialmente como grupo.

La Coordinadora del Programa se encuentra en una posición central en la red debido a su vinculación directa con la Sede Central, El Colmenar, las Promotoras y los grupos solidarios. Ella se autodenomina junto con las Promotoras como “la cara visible de la Fundación” frente a los grupos solidarios. Las tareas que realiza la Coordinadora del Programa en la Fundación son variadas. Ella se encarga de capacitar y coordinar a las Promotoras, así como también de evaluar a los grupos, de la cobranza y de las cuestiones relativas a la aparición de mora en los grupos.

“Es como que aprendí a estar en el medio, que ninguna de mis dos relaciones me juegue en contra para dar un crédito.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“Yo la verdad porque creo que tengo buen trato con los clientes. Vos fijate que las dos cosas que yo hago son opuestas, o sea doy crédito pero también cobro si no lo pagás, ¿entendés? Yo creo, porque qué sé yo, porque tengo muy buena relación con, tengo feeling con los clientes, (...) uno se va haciendo relación, los vas conociendo.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“Nosotros realmente tenemos relación con [la Coordinadora del Programa], porque ella es la que nos atiende, ella es la que nos aconseja, ella es la que nos llama por teléfono; con ella sí estamos en contacto.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“...yo creo que tuvimos una buena conducción en cuanto a Raúl [Director de FPVS], porque sino hoy no estábamos, yo digo, no sé, él supo parar la pelota, nosotros que vendíamos, ir a cobrar, y es raro que los que venden vayan a cobrar, ¿me entendés? Aprendimos a cobrar, cuando tuvimos que ir a vender gas fuimos a vender (...) Nos hicieron sentir confiables para que nosotros hoy estuviésemos parados desde otro lugar.” (Entrevista a Coordinadora del Programa).

“Ahora en la actualidad soy asesora de crédito, que es lo que yo te decía. Las chicas los van a buscar. Ellas arman los grupos, yo las acompaño; si tienen algún problema con el grupo las acompaño. Ahora van a salir a buscar nuevos clientes, las voy a acompañar; obviamente que no las puedo acompañar a todas a ver a los 60 que les toca, pero algunos yo los voy a ir a ver, algunos problemas que tengan también, y soy más de asesora con los grupos. La cara más cercana es la Promotora...”
(Entrevista a Coordinadora del Programa)

“...y la asesora es la que cuando recibo una evaluación grupo cerrado, los llamo por teléfono, les dice los montos que Evaluación creyó conveniente para ellos, pensar lo que es la garantía antes de sacar el acuerdo, de que estén seguros de que la garantía es grupal, les mando a pedir el cheque y después me reúno con ellos en el momento de cobro. Si llegaran a tener problemas, también me junto con ellos.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Vínculos con la Sede Central. Los vínculos que existen entre los grupos solidarios y la Sede Central son los más distantes entre sí. Las conexiones entre ambas partes consisten en una relación asimétrica de poder e influencia. A pesar de la asimetría la relación se mantiene debido a, podríamos decir, la necesidad de la comunidad por obtener el dinero para mejorar su vivienda. La relación entre las partes no es directa, se elevan informes de estudios o la comunicación se realiza indirectamente a través de la Subsele.

“Pero creo que lo que aprendimos realmente es que hay que escuchar mucho a los clientes, es decir... y por eso periódicamente... ahora acabamos de terminar un estudio... hacemos estudios que nos permitan entender qué es lo que la gente valora y qué es lo que la gente en realidad no le da significado para tratar de orientar nuestra acción hacia lo que la gente valora.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“...las familias del barrio saben perfectamente bien qué es lo que ellos pueden hacer solos y qué no, porque requieren de algún tipo de asistencia externa...” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“...nosotros no nos sentimos ni los mejores del mundo por dar plata (...) sabemos que tenemos un rol que cumplir que es el de dar un asesoramiento financiero y darles un recurso y tenemos también un derecho que es cobrar las acreencias que se han generado a partir de los créditos (...) tenemos más información, capacitación, pero ellos también tienen información, capacitación, simplemente son distintos los recursos

que cada uno pone pero los creemos sumamente necesarios unos como otros.” (Entrevista a Dir. Ejecutivo de FPVS)

“...la Fundación no tiene mucha participación personal, esto no quiere decir que desapareció, porque somos quienes hacemos la gestión de los fondos, buscamos a otros socios, y toda la historia, capacitamos a esta gente, pero no vamos a ser el vínculo directo con los clientes, que sí era antes así.” (Entrevista con informantes claves de la Fundación)

Fuerza y centralidad en la red

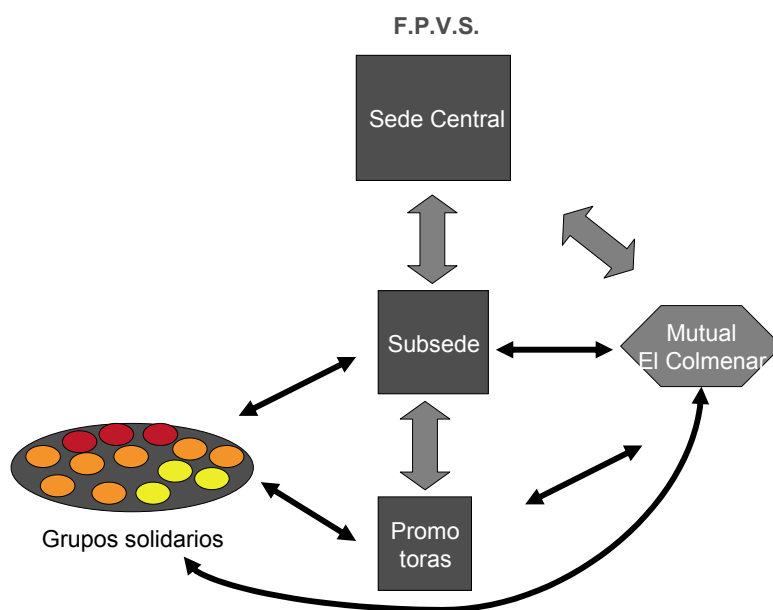
Una vez que hemos analizado y profundizado sobre el tipo de relaciones que establecen los grupos y las organizaciones comunitarias entre sí y las relaciones que establecen con organizaciones o actores sociales dentro y fuera de su comunidad desde un análisis más descriptivo, pasemos ahora a esquematizar la red.

Comenzando por lo más micro, podemos ver cómo las redes al interior de una familia, entre vecinos o compañeros de trabajo conforman un grupo. Cada uno de los grupos solidarios de microcrédito constituye una micro-red y juntos forman un componente de la red. Asumimos que los actores que comparten las mismas posiciones son similares en sus modelos de relación.

Este componente se encuentra vinculado a la Fundación Pro Vivienda Social, y asimismo por pertenecer a una comunidad determinada (Cuartel V) se vinculan inevitablemente con un actor de suma importancia en la localidad: la Mutual El Colmenar, como vimos con anterioridad. Es decir que las personas aquí analizadas se encuentran enlazadas a redes, que están vinculadas a redes que a su vez están también enlazadas a redes. Así este conjunto de datos contiene información sobre por lo menos dos tipos de entidades sociales: personas y organizaciones.

Aquí desarrollamos un esquema para identificar los diferentes niveles de análisis (grupal, organizacional y comunitario). Nuestro interés radica en cómo el individuo está integrado en una red. La categoría de análisis utilizada es la de fuerza en función de la frecuencia de la interacción y la intensidad de la misma. La intensidad alude al grado de implicación emocional asociado con la relación (Hanneman, 2000). Para denotar la fuerza de las relaciones, se ha indagado sobre la frecuencia e intensidad de los vínculos con cada actor en la red.

Figura 1
Redes: Fuerza y centralidad



Referencias:

Fuerza

- ↔ indica los vínculos de mayor fuerza
↔ indica los vínculos de menor fuerza

Tipo de vínculos de los grupos solidarios

- Vínculos de tipo familiar
- Vínculos de tipo mixto
- Vínculos de tipo vecinal

Podemos decir que si bien la Sede Central posee los mayores recursos, es en realidad la Subsede quien tiene el mayor grado de centralidad, pues tiene vínculos con todos los actores en la red. (Hanneman, 2000).

Si nos referimos al número y la longitud de los caminos que poseen los actores entre sí, vemos de nuevo que la Subsede tiene más de un camino hacia otros actores, y por ende, puede ser más influyente sobre ellos. “Los actores que tienen caminos cortos a muchos otros actores pueden ser figuras influyentes o centrales. Entonces, el número y la longitud de los caminos en una red son muy importantes para entender tanto las limitaciones individuales como las oportunidades, y para entender el comportamiento y potenciales de la red en su totalidad” (Hanneman, 2000, cap. IV: 16).

Como puede observarse en la Figura 1, la Subsede es crucial para el Programa de Mejoramiento Habitacional de la Fundación y para la generación de capital social, dado que está vinculada con cada uno de los otros actores. La Subsede posee vínculos con todos los actores, se encuentra más cercana a todos ellos y está situada entre cada par de actores, constituyéndose en la articuladora del Programa en Cuartel V.

3. Apoyo Social

Las relaciones interpersonales, y en especial, el apoyo social, constituyen otro elemento en el análisis del capital social. Este concepto encierra un conjunto de transacciones interpersonales que implican respaldo y la provisión de ayuda o asistencia.

El entorno social determina de manera importante el apoyo social; en la medida en que predominan determinados valores como la competitividad o el individualismo frente a la solidaridad, el apoyo social surgirá con menos frecuencia. En nuestro caso, la manera como se lleva a cabo el Programa de Mejoramiento Habitacional colabora en el fomento de apoyo social entre los habitantes de los barrios en donde el mismo se aplica. A través de sus requisitos y condiciones (la conformación de grupos y la garantía solidaria), se facilita la interacción y el respaldo entre los integrantes de los grupos.

*“Yo veo bien la idea de la garantía solidaria, porque con poco interés se puede hacer un grupo y surge el tema de ser solidario el uno al otro.”
(Entrevista a Promotoras)*

“Eso es bueno, es la ventaja que tenemos, que si una vez no podés pagar siempre vas a tener a otro que te apoya. Nunca nos pasó, pero si pasara se junta entre los compañeros y se paga. La plata tiene que estar. Sí, sirve, es un respaldo; un compañero te puede dar una mano para pagar.”
(Grupo focal)

Las características al interior de los grupos solidarios van a determinar un mayor o menor grado de apoyo social entre los integrantes y entre los vecinos. Es así como en los grupos analizados se pueden observar tanto formas de participación reducidas a lo cercano o más próximo, como también ciertas condiciones para la acción colectiva espontánea en el marco barrial.

El apoyo social puede influir sobre la experiencia de la vida cotidiana en el barrio, y ello incluye los efectos directos o mejoras sobre la problemática de la vivienda y el hábitat en general (como ser el arreglo del asfalto o de la luminaria entre un grupo de vecinos), las estrategias de afrontamiento, la motivación, la autoestima, o los estados de ánimo. Pareciera que en la comunidad, el apoyo de los vecinos y miembros de los grupos solidarios constituyen el factor principal de movilización de esfuerzos, bienes o servicios. Por lo general, cuando los entrevistados perciben que su entorno y las demandas que éste le plantea superan sus capacidades para afrontarlas, y cuando valora esa situación como perjudicial en su vida cotidiana, es cuando se desencadena una búsqueda de apoyo entre sus vecinos de Cuartel V, y especialmente entre los miembros del grupo.

*“-¿Quién tuvo la iniciativa de empezar a arreglar las cosas en el barrio?
- Fui yo, algunos me dieron bolilla y otros no, acá hay un señor que creo que estuvo en El Colmenar, que sí siempre se engancha, igual que el señor de acá enfrente.”* (Entrevista a grupo Los Pininos)

“Sí, nos ayudó a juntarnos con otras personas, a ayudarnos entre todos porque yo ahora puedo contar con ellos y ellos con nosotros, porque es un grupo, entonces nos ayudamos unos a los otros.” (Entrevista a grupo La Querencia)

Volcándonos ahora hacia la parte organizacional de la Fundación, puede decirse que dado el número reducido de Promotoras que hay que supervisar, la disposición física, el tipo de objetivos y el estilo de dirección, se potencia la creación de vínculos sociales y un clima de apoyo social entre las Promotoras y la Subse. Si bien la organización analizada es en cierta medida centralizada desde la Sede Central -en tanto las directivas en cuanto a los programas provienen de allí-

por otra parte en los distintos niveles de la organización se evidencia en mayor grado el apoyo social entre sus miembros.

“...no sé si cuesta más o no, pero es distinto el aprendizaje en cuanto a la capacitación. (...) Si hay una dificultad entre ellas se habla, porque son personas y se conocieron antes y están en el barrio ellas y yo no estoy en el barrio, y si surgió alguna dificultad lo hemos hablado, y yo me he parado y he salido de la oficina para que ellos lo hablen en forma personal, porque sino no pueden armar una Cooperativa y no pueden trabajar juntas si tienen entre ellas roces, porque son personas, y tienen su matriz de aprendizaje distinta. Han surgido, pero lo han hablado ellas, o sea, yo ayudé a que lo hablaran ellas (...), nos hemos reunido porque todas las semanas tenemos una reunión, y vemos las dificultades.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

4. Reciprocidad y confianza

En este apartado intentaremos comprender la reciprocidad y confianza en los grupos solidarios y en relación con la Fundación.

La confianza y la reciprocidad entre los miembros de los grupos

La *confianza* entre las personas se cimienta sobre determinadas características en común, situación que les permite identificarse. Entre los miembros de los grupos, la interacción social y la relación de compañerismo se facilitan gracias a que comparten las mismas necesidades y carencias. Como explicábamos anteriormente en nuestro análisis, los integrantes de los grupos son miembros de la comunidad que lidian cotidianamente con las condiciones de pobreza y precariedad de la zona en la que viven.

Los vecinos de Cuartel V que están interesados en el microcrédito, en primer lugar se seleccionan sin intervención de la Fundación. Si bien uno de los requisitos que FPVS establece para recibir microcrédito es la conformación de grupos, por otro lado les permite a los clientes actuar con libertad en cuanto a la elección de sus miembros, que por lo general responde a criterios de confiabilidad, lo cual lleva implícita la responsabilidad de las decisiones de los miembros de elegir a aquellos en los que más confianza se tiene. Por lo tanto, aquellas personas con iniciativa de armar un grupo comienzan a buscar posibles integrantes entre sus familiares, vecinos o compañeros de trabajo.

“El primero que dijo fue la señora, que trabaja con nosotros, quería arreglar la casa, yo estaba en lo mismo, le comenté a mi papá, y antes que mi hermano estaba otra señora. Bueno, todos dijeron que sí, y bueno sacamos (...) La otra señora no quiso sacar de nuevo, entonces entró mi hermano. Le comentamos a él porque tenían que ser cuatro.” (Grupo focal)

“...en ese grupo quedé sola, y pongo a una amiga mía, que es muy responsable, que yo la conozco, después integramos a la hermana de mi amiga...” (Entrevista a grupo Los Pininos).

La Fundación refuerza la selección de los integrantes de los grupos solidarios, aconsejando elegir a los miembros teniendo en cuenta a aquellas personas con las que se tiene un contacto asiduo, se comparten cosas, y sobre todo, con quienes se puede contar ante una dificultad.

“...yo le sugiero que arme un grupo sólido, porque este crédito, o sea, el primer crédito no le va a servir para hacer su casa. Él necesita de una línea de créditos para terminar su casa, y si quiere realmente terminar su casa tiene que armar un buen grupo, porque si arma un mal grupo tiene dos problemas: va a seguir teniendo la casa y va a seguir teniendo un crédito que no es de él.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Entre los grupos solidarios, se pueden encontrar experiencias que no atravesaron dificultades, o bien pudieron afrontarlas y resolverlas como grupo. En estos casos se podría hablar de grupos con una intensa relación de confianza que se mantiene en el tiempo y les permite superar los obstáculos y persistir en la consecución de mejores condiciones de vida.

“...sí, seguro, aparte digamos, que hay que confiar... la señora es como de la familia, si la señora no tiene y hay que poner no hay problema, pero hasta ahora no hubo problema.” (Grupo focal)

“Yo por suerte me junté con un grupo que nunca tuvimos problemas, siempre estuvo el crédito pagado, cuando uno no podía, nosotras le ayudábamos” (Entrevista a Promotoras).

“Solamente con esos familiares. Es decir por eso lo formamos, es una cuestión de confianza, sé que mi hermano si no puede me va a decir, ya te digo, tenemos mucha confianza entre nosotros cuatro...” (Entrevista a grupo Mayo)

“No, no porque era solo con nosotras que quería formar el grupo, a nosotras nos tenía confianza.” (Entrevista a grupo Bambi)

No obstante, también existen grupos que se enfrentaron con la necesidad de disolver su relación o excluir a determinados integrantes, por circunstancias que rompieron el vínculo de confianza que los unía como grupo. Cabe aclarar que la urgencia de conflictos (o por el contrario, la falta de los mismos) al interior de los grupos no depende del tipo de vínculo. Una de las razones más importantes por la cual los grupos entran en crisis, como advierten sus referentes, es la aparición de deudas.

“Eh, no, un mes hizo así, no pagó. Supuestamente a nosotros nos decía: ‘Sí, pagué’, pero no nos mostraba los papeles, no nos mostraba nada, y los otros como confiaban... y el mes que me tocó pagar a mí, yo tenía que juntar la plata del grupo, o sea que como los chicos confiaban en ella se lo dejaron a ella, entonces cuando yo la fui a buscar ella no la tenía, me decía que ella iba a ir a pagar ella. No, hubo un montón de lío porque ella no me quiso dar la chequera, que hasta el día de hoy no me la quiere dar...” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“...se aprende de muchas cosas; que hay mucha gente que te dice ‘sí’ por obligación, por decirte así nomás, como ser esta chica me dijo ‘Sí, sí, que pague ella, que ella esto, que ella aquello, que patatín, que patatán’. Buen, resulta que después se dio vuelta todo. Y ya te digo, le tuvieron más confianza a esa persona y no a mí.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Podría decirse que por un lado desde la Fundación se incentiva la conformación de grupos con el cometido de fortalecer los vínculos en la comunidad, pero por otro lado se juzga el hecho de “haber tenido demasiada confianza” en los otros, cuando el grupo no logra juntar el dinero. Además, la instancia de conformación del grupo termina desuniendo en algunos casos, a partir de una mala experiencia grupal, los vínculos previamente establecidos.

“- ¿Confiás en los miembros del grupo?

- En los otros tres sí. En los otros no, no porque ya tuve la mala experiencia y aparte no se pudo hablar con esa persona. No se puede hablar, digamos, mi cuñado tampoco quiere hablar, ¿viste?, como que no le interesa, ‘ya fue’, dijo.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“Para mí no es fracaso; mala elección, mala elección o tuvieron demasiada confianza, y ahora yo lo que hablo, yo hablo bien, yo hablo con las palabras de ellos y con mis palabras. Si uno no paga, los otros van a tener que pagar, y nadie quiere, y yo les explico bien, y si tengo que mandar el cheque para atrás lo mando, por más que después me odien, pero les evito un problema, les evito un problema de pagar una deuda ajena.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Se pueden enumerar distintas razones por las cuales el lazo de confianza se quiebra. Si bien aclaramos anteriormente que el desencadenante común de los problemas es el dinero, se podrían puntualizar además otras causas, como:

- la falta de comunicación entre los miembros del grupo;

“...si nosotros cumplimos al pie de la letra; las otras personas cumplieron al pie de la letra, son trabajadoras, o por lo menos, si no hubieses pagado, hubieses dicho: ‘Mirá, voy a hacer una reunión con los compañeros o voy a hacer una reunión en El Colmenar’, hubieses dicho: ‘Mirá, tengo este problema, no lo pagué, me salió este problema; tuve que gastarme la plata’, lo que sea, pero no saber nada, no enterarnos de nada, y vos te quedás tranquila, total ya está pago. Resulta que no estaba pago y te querés agarrar los pelos.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Lo que pasa es que bueno, cuando se le daba la plata a ella, ella no pagaba, o pagaba una cantidad y otra cantidad se lo quedaba ella. Como tiene un pequeño negocio, almacencito, entonces agarraba e invertía ahí en el negocio la plata que se le daba que tenía que ir a pagar, no pagaba. La cosa es que después se iba sumando la deuda de ellos, y bueno, cuando nosotros terminamos de pagar, porque habíamos terminado ya de pagar, vamos y nos enteramos que ellos debían, no sé cuánta plata debían.” (Entrevista a grupo Macarena)

- la concentración de responsabilidades en un sólo miembro;

“Lo que pasa es que parece que el grupo anterior no se dio cuenta, porque confió tanto en esa persona, ella siempre iba a pagar, ella siempre iba a hacer todo, y como a mí me tocó un mes ir a pagar a mí, ahí es como que se destapó todo.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

- la falta de compromiso en cumplir con las obligaciones asumidas.

“Pero bueno, esta mujer cayó muy en crisis y no podía, hasta que bueno, se decidió que lo íbamos a cubrir nosotras, dando la posibilidad a ella de que no se aleje, que así fuese un cinco pesos, o lo que fuese, pero no tuvimos respuesta de ella. (...) Un tiempo, un año largo estuvimos insistiendo, apoyándola, qué se yo, le llevamos a, yo por ejemplo vendo, le acercamos cosas para que ella venda. O sea, uno trató, pero llegás a un límite que decís: ‘Bueno, listo’...” (Entrevista a grupo El Parque)

“Mirá, quedó sin trabajo y después no se calentaba para pagar y nosotros queríamos seguir pagando pero hasta que después nos empezó a llegar cartas que como éramos un grupo teníamos que pagar nosotros, y bueno, nos hicieron en cuotas a nosotros, y a la otra vecina también y bueno, pagamos el monto que teníamos que pagar, de ellos ¿no?, y bueno, fue así, y ellos no sé si terminaron de pagar.” (Entrevista a grupo Macarena)

A pesar de estas experiencias, la gran mayoría de los entrevistados apostó nuevamente al proyecto de los grupos solidarios.

“- ¿No te daba miedo empezar un nuevo grupo, por la experiencia que tuviste?

- Bueno, yo no me quería meter, y ahora yo le dije a mi vieja, yo le dije, está bien, yo la conozco, pero, yo por mi vieja voy a pagar, pero yo por un vecino a mí me va a doler. Ya me pasó con el pariente de mi señora y yo le dije: ‘Yo lo único que quiero, bueno, si tenemos que pagar nosotros yo lo que quiero es que si me tienen que dar la plata a mí que me den la plata un día antes’...” (Entrevista a grupo Macarena).

“Lo que pasa que yo soy una mujer que me pongo una meta de decir que no veo la palabra ‘no’ para mí, no en ese sentido, que por una sola persona haya tenido que quedar todo el grupo mal, sabiendo que uno paga bien, no tiene deudas, es pagadora, que por una sola persona hayamos quedado mal. Entonces yo le dije a mi marido: ‘No, yo tengo que entrar en El Colmenar, y voy a entrar en El Colmenar’...” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Por lo tanto, podría inferirse que a pesar de que en grupos anteriores la relación de confianza se quebró, no se rompió por igual entre todos los miembros, sino entre los que cumplieron con lo estipulado y los que no; por ende se pudieron rescatar relaciones de confianza entabladas al interior de cada grupo, que sirvieron para que en la actualidad se generen nuevas experiencias con otros grupos solidarios.

“Por intermedio de un pariente, que ya venía sacando con un grupo, que era el Caacupe, ellos tenían el nombre ese, después nosotros ingresamos a ese grupo con el muchacho que estaba conmigo, ingresamos tres más, éramos seis. Después se retiraron tres y quedamos nosotros tres que seguimos sacando.” (Entrevista a grupo Caacupe)

“- ¿El resto del grupo habló como para renovar entre ustedes, sacando a esa familia, o no?

- Sí, hay como dos para renovar conmigo, ¿no?, porque yo voy a hacer un grupo de tres, porque averigüé y puedo hacer un grupo de tres, así que van a ser dos más y yo nomás, después los otros chicos no, la otra señora me quedó en contestar y está ahí.

-¿Los dos del grupo anterior?

- Sí, dos integrantes más del grupo.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

Se puede decir que en general para los integrantes de los grupos solidarios el hecho de formar parte de este proyecto fomenta un vínculo de confianza intenso que se profundiza incluso en aquellos grupos que atraviesan dificultades en relación al Programa, dado que en algunos casos se fortalece el vínculo con algún/os integrante/s del grupo en disolución.

Entre los miembros de los grupos se pueden encontrar relaciones de confianza, cuyos inicios fueron de distintos tipos. En general, la relación entre las personas es preexistente al Programa de Mejoramiento Habitacional, o sea, se trata de sujetos que ya contaban con una relación estrecha, y esa es la razón por la cual se eligen mutuamente como compañeros de grupo. En general en estos casos se trata de familiares o de amigos que entablaron relación hace tiempo.

“...pero sé que después me van a responder bien, siempre me respondieron por eso... respondemos el uno por el otro, por eso... sino no se hubiese formado. Ni siquiera con otros familiares me arriesgaría.” (Entrevista al grupo Mayo)

“...después fuimos quedando sólo los conocidos, familiares, más de confianza, más sólido para nosotros...” (Entrevista a grupo Caacupe)

“No, no, porque ellos vienen sacando ya como hace diez años, hace rato que vienen sacando con mi mamá...” (Entrevista a grupo Macarena)

“Hace 22 años que estoy con mi mujer, y hace 22 años que conozco a mi suegra, a ellos los conozco y son personas en las cuales yo confío y sé

que no me van a tirar para atrás ni yo a ellos. (...) somos personas en las cuales confiamos porque sabemos que entre todos vamos a salir adelante. No es que no pudiste pagar y 'ah, lo lamento'..." (Grupo focal)

Entre algunos integrantes de los grupos solidarios, en cambio, la relación se construye a lo largo de su experiencia como tales, con la razón última de poder acceder al microcrédito.

"Me eligieron a mí, porque ella sabía que yo quería sacar préstamos, así que yo quería sacar." (Entrevista a grupo Macarena)

"En el caso mío hay dos casos. Porque con esa persona que yo te digo que es diacano de la parroquia yo no lo conocía como pagador, nunca había tratado un crédito con él, nunca fui a preguntar si realmente... para mí el primer crédito fue una prueba piloto. Mi hermana sí, pero mi vecino lo conozco de años, pero vos no entrás en la intimidad de saber '¿Señor, usted paga los créditos...? Muéstreme los recibos' Eso es como que no sabés, recién empezás a conocer el grupo cuando empezás a integrarte en el grupo. Sí son pagadores porque yo saqué créditos con ellos, fuimos garantes, y han cumplido. Eso te lo puedo decir ahora, pero cuando yo empecé a sacar los créditos yo no te podía decir. Era una forma de conocerme como grupo, era mi primera experiencia de sacar un crédito grupal, y era mi primera experiencia de saber que era garante solidario de las otras personas." (Grupo focal)

Pero a pesar de estas diferencias, las similitudes al interior de los grupos se evidencian a lo largo del tiempo, debido a que las relaciones se profundizan por causa de la inevitable interacción que se origina entre los participantes de un proyecto en común.

"Nosotros tenemos una relación de afinidad, esto de ir todos juntos, es como que cada vez nos acerca más. Digamos somos, ya te digo, tenemos afinidad entre nosotros." (Entrevista a grupo Mayo)

"- A una de las integrantes prácticamente no la conocía, ¿con el tiempo se establecieron vínculos entre ustedes?

- Sí, la hermana de mi amiga, yo le digo a ella que es la hermana de mi amiga, y ella quería que diga que también es mi amiga. Pero sí charlamos, nos vemos, por ahí sale el tema de El Colmenar, a ver si cuando lo estamos terminando, si lo renovamos." (Entrevista a grupo Los Pininos)

“...porque nos vamos conociendo, con el tiempo. Yo a Estela hace 15 que la conozco, y con él, es mi vecino de toda la vida. Estos últimos años nos empezamos a hablar más. (...) Yo antes llegaba de trabajar y me encerraba en mi casa, ahora no, ahora llego de trabajar y paso primero por la casa de Andrea, y nos juntamos.” (Entrevista a grupo Bambi)

Mientras la confianza es el principal motor para iniciar y sostener una relación de intercambios recíprocos entre las personas, el concepto de *reciprocidad*, por su parte, implica la idea de que una persona ayuda a otra, con la esperanza de ser ayudada en un futuro.

“Y bueno, qué sé yo, a veces un favor chiquito es, mi vecina tiene que salir y no tiene dónde dejar los chicos y me dice: ‘¿Me los cuidás?’ Eso por eso depende de qué es lo que estás necesitando en ese momento, a quién recurrís.” (Entrevista a grupo El Parque)

Entre los grupos solidarios, este concepto se aplica en mayor medida a la posibilidad de ayudar o ser ayudado en un aspecto monetario.

“Eso es bueno, es la ventaja que tenemos, que si una vez no podés pagar, siempre vas a tener a otro que te apoya. Nunca nos pasó, pero si pasara se junta entre los compañeros y se paga. La plata tiene que estar. Sí sirve; es un respaldo, un compañero te puede dar una mano para pagar.” (Grupo focal)

“...una vez la hermana de mi amiga no pudo pagar, porque tuvo unos problemas familiares y no tenía la plata para pagar. Bueno lo solucionamos, se pagó punitorios, pero se pagó todo.

-¿Tuvieron que pedirle ayuda a alguien?

- Nos ayudamos entre nosotras (...) viste como nos dicen ahí, que el grupo es solidario y que el grupo tiene que respaldar al otro, y que el grupo avala todo, el grupo es la garantía.” (Entrevista a grupo Los Pininos)

“Yo sé que si no pueden pagar me van avisar y yo los cubro, no tengo problema, pero sé que después me van a responder bien, siempre me respondieron por eso... respondemos el uno por el otro, por eso... sino no se hubiese formado.” (Entrevista a grupo Mayo)

Si bien en algunos casos en donde el vínculo de confianza es más débil, los integrantes de los grupos son más reticentes a la idea de tener que solventar la

cuota de un compañero, la idea de la reciprocidad en estos casos se hace más fuerte, debido a que lo sienten como una obligación, que debería ser imitada en caso de que ellos lo necesitaran.

“Y bueno, que vamos a tener que estar atentos cuando llega el mes para pagar, y que tengamos la plata para pagar. Esa es mi obligación, y bueno, si no queda otra, si tengo que ayudar a mi vecino, si no tiene para pagar, bueno, sí, le voy a ayudar, porque siempre y cuando pague el mes que viene o después de que me diga: ‘Mirá, necesito porque no tengo’, ‘Yo tengo’, bueno, sí, voy a poner.” (Entrevista a grupo Macarena)

La confianza con la Fundación

Los miembros de los grupos solidarios llegaron en general a la Fundación a través de la recomendación de algún vecino o familiar que fue previamente parte del proyecto.

Estas personas encuentran en la Fundación, en oposición al sector financiero tradicional, una organización a la que ellos pueden acceder y donde pueden cumplir con los requisitos necesarios para obtener créditos.

“A mí, mi ganancia fue sacar un crédito que no lo podía sacar en otro lado, ¿no? (...) porque yo en otro lado sin trabajo efectivo, sin papeles no podés ir a sacar en otro lugar, y acá sí te dan la posibilidad de poder sacar un crédito.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

Los miembros de los grupos solidarios tienen un vínculo de confianza con la Fundación que se va solidificando a medida que se desciende en la escala organizacional. A partir de la percepción de los grupos, podría dividirse esta actitud en dos aspectos esenciales para el sostenimiento del tipo de relación que vincula a la Fundación con sus clientes:

- primero, el tener la voluntad de explicar claramente los compromisos que los integrantes de los grupos solidarios asumen con la Fundación:

*“-¿Confía en la Fundación?
- Sí, sí porque siempre se habló claro, siempre se hicieron reuniones cuando hubo alguna duda, las chicas se toman todo el tiempo para explicarnos, o nos preguntan si tenemos alguna inquietud.” (Entrevista a grupo Los Pininos)*

"Aparte nos llamaron y nos hablaron ahí en la Fundación, se habló todo cómo era el tema." (Grupo focal)

"-¿Qué le dio confianza?

-La manera en que estaba hecho, la manera en que nos trataron, nos explicaron, o sea, cuando decidimos hacerlo y fuimos nos dieron una charla, nos explicaron, y fueron muy claros." (Entrevista a grupo El Parque)

"Cada una se llena sus papeles, si alguna no entiende algo me pregunta a mí, si yo no entiendo, le pregunto a ellas. Y si ninguna de las tres entendemos, le preguntamos allá, en El Colmenar." (Entrevista a grupo Los Pininos)

- segundo, el hecho de exigir y asimismo cumplir con los compromisos asumidos entre la Fundación y los grupos.

"Sí, yo creo que sí. Hasta ahora, nosotros cumplimos con ellos, y ellos cumplieron con nosotros." (Entrevista a grupo La Querencia)

"Cumplir, así como ellos cumplen con nosotros, uno tiene... como en todos lados. Pero uno lo tiene más... cómo te lo puedo decir, es que ellos se brindan demasiado, y uno debe hacer lo posible por cumplir con ellos. Ellos nos explican todas las condiciones, cómo te podés organizar para pagar." (Entrevista a grupo Mayo)

"Yo digo que sí, porque uno les tiene confianza, cuando vinieron las chicas a hacer las promociones del gas, uno ya las escucha sabiendo que EL Colmenar es algo serio, es algo bueno (...) Nosotros decimos El Colmenar, pero es la Fundación." (Entrevista a grupo Caacupe)

"Confiamos, como ellos confían en nosotros." (Entrevista a grupo Bambi)

"- ¿Confiás en la Fundación?

- Sí, sí porque mucha gente sacó, hace rato que viene ya sacando y hasta el día de hoy me dicen que no tienen problema. Confío porque me da confianza la gente que voy a hablar y voy a pagar, las chicas." (Entrevista a grupo Los Patacones)

Podría decirse que la Fundación reforzó los vínculos entre los vecinos de Cuartel V, y en otros casos fomentó a que los miembros de la comunidad se empezaran a vincular entre sí.

“La Fundación ayudó a mucha gente a juntarse, a trabajar juntos, la gente de José C. Paz y de acá de alrededor que se fue juntando, y al interior del barrio también, porque nosotras vivíamos a dos cuadras y ni nos hablábamos.” (Entrevista a Promotoras)

Dentro de la Fundación, las Promotoras son las que notan en mayor medida estos cambios entre los vecinos que son clientes de la Fundación, debido a que no sólo cuentan con su propia experiencia como miembros de grupos solidarios, sino que además se relacionan cotidianamente con éstos desde su rol en la Fundación, así como también, como miembros de sus comunidades. Ellas son vecinas que a la vez se desempeñan como integrantes del equipo de la Fundación.

“Nosotros sí confiamos, porque estamos trabajando con nuestros vecinos, o sea mal o bien vos los conocés, los ves en la calle, conocés la casa, el grupo a vos te reconoce...” (Entrevista a Promotoras)

Las Promotoras tienen un contacto asiduo con los vecinos de los barrios que pertenecen al radio de acción del proyecto del microcrédito. Una de las actividades que conforman sus tareas diarias, es la de visitar a los clientes para renovar los préstamos o para comunicarles información de la Fundación.

“Yo saqué muchas cosas, una es que se aprendió, que tenemos más contacto con la gente del barrio, que ahora nos conocemos, y son cosas que te guardás vos.” (Entrevista a Promotoras)

“Sí, caminamos, conocemos a la gente, sabemos si están en condiciones de pagar, conoces a la gente buena y mala.” (Entrevista a Promotoras)

Entonces podríamos decir que este doble rol les permite a las Promotoras tener un conocimiento bastante profundo de los vecinos y clientes, a diferencia de lo que ocurre con el resto de los trabajadores de la Fundación. Por lo tanto, se genera una relación de confianza entre las Promotoras y los vecinos, sumamente conveniente para la Fundación.

“Yo creo que uno, a medida que vos estás con el grupo, te podés equivocar, pero vos te das cuenta; las Promotoras se dan cuenta en cuanto a la relación, en cuanto vos pedís papeles, en cuanto vos vas a la casa, en cuanto lo que te dicen los vecinos, porque vos acordate que las Promotoras son vecinas, y que las conoce la gente (...) y ellas viven en el barrio y lo palpan.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

Confianza y reciprocidad entre grupos y vecinos

En el caso de los integrantes de los grupos solidarios y los vecinos, existe cercanía física, económica y social entre ellos, situación que ayuda a entablar una relación de confianza entre las personas.

La relación de confianza que sostienen está caracterizada por la voluntad, por parte de la inmensa mayoría, de brindar ayuda a quien lo necesite. Entre la gente del barrio, el vigilar la casa del vecino o cuidar a los hijos de alguna familia de la cuadra, representa el tipo de relación de confianza que existe entre ellos.

“...uno generalmente ayuda y es ayudado, en cosas que se yo, no sé, que te pidan una herramienta o por ahí nosotros acá tuvimos un matrimonio que el hombre entró en crisis, que se quiso ahorcar, un montón de..., y bueno, todo el mundo lo ayudó, le dio una mano en lo que pudo, ¿no?”
(Entrevista a grupo El Parque)

“Y a mí se me fallece un hijo, teniendo 7 años, Ezequiel, y dentro de todo, casi todos los vecinos han puesto plata (...) A raíz de eso no puedo decir nada de los vecinos porque se portaron muy bien. Mi esposo estaba sin trabajo, por ahí hacía dos, tres changas y nada más, pero estaba sin trabajo. Yo no tenía el kiosco, no tenía nada. Andábamos mal. Y, bueno, a raíz de todo eso los vecinos mismos juntaron la plata, hicieron rifas, todo, una bolsita, vino y le entregaron no sé a quién de la familia le entregó, y había sido Lidia la que había movido todos los vecinos poniendo plata; nos entregaron esa plata. Creo que nos entregaron, yo no me acuerdo bien si eran 150 o 180, no me acuerdo bien.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Yo, sí. Los vecinos que no van a trabajar, me cuidan mi casa.”
(Entrevista a grupo Bambi)

Hemos planteado que en general los grupos solidarios se conforman con determinados integrantes que cuentan con una relación de confianza previa. Pero por otro lado, también es importante resaltar que no sólo las relaciones preexistentes entre los miembros del grupo, sino también aquellas posteriores se profundizan como resultado de la interacción en el grupo solidario. La evidencia más clara podemos hallarla en los grupos de vínculo vecinal cuyos integrantes no tuvieron problemas de mora.

"No, a mí me han pedido muchas veces, y yo les aconsejo que formen un grupo: 'Bueno, vos querés sacar, buscate dos personas de confianza y anotarte, pero con nosotros no, es imposible'. Una es que tienen que estar de acuerdo todos los del grupo, pero yo no confío. Hace años que sacamos nosotros y estamos bien." (Entrevista a grupo Caacupe)

En algunos casos, las características que los miembros buscan en un integrante del grupo solidario no están ligados al vínculo que los une, sino a la demostración de compromiso y responsabilidad.

"Sí, de los vecinos no puedo decir nada. Como el vecino de acá enfrente, él iba a entrar con nosotros al grupo, pero no pudo porque salió como deudor. Ve, a él yo lo considero un buen vecino. Le dijo a mi marido que no tenía recibo de sueldo, y le pidió que le sacara un crédito, y nosotros lo hicimos. Yo en él confío" (Entrevista a grupo La Querencia).

"-¿Incorporaría a algún vecino como integrante del grupo?"

- Sí, lo integraría si sé que es responsable, si lo necesita." (Entrevista a grupo Los Pininos).

Atributos para la selección de miembros

En general cuando se preguntó acerca de los atributos que los integrantes de los grupos buscan en los miembros, enumeran distintas cualidades, pero ninguna se relaciona directamente con el tipo de vínculo. Dado que la conformación de un grupo se sostiene sobre el concepto de la garantía solidaria, aquello que buscan en un compañero es que cumpla con sus compromisos financieros, que sea "trabajador", "responsable", "cumplidor", "confiable", "honesto".

"Primero que trabaje, y aparte que trabaje tenemos que conocer a la persona." (Entrevista a grupo Caacupe)

"En primera medida tiene que ser responsable, tiene que llegar el 10 y tiene que estar la plata." (Entrevista a grupo Zurdo)

"Que sea cumplidora, que pague, que sea responsable, un montón de cosas. Que pague el préstamo, porque yo no estoy de acuerdo con esas personas que dicen que no pueden, no, no, el querer es poder. Si vos querés, vos podés de alguna manera. Tenés 30 días para juntar la plata." (Entrevista a grupo Los Pininos)

"Que sean responsables, son palabras sagradas (...) esa es la clave."
(Entrevista a grupo Mayo)

"Nada, pagadores, cumplidores. Que sean responsables. Los elegidos son porque son responsables, trabajan, imaginate que si uno no paga nos cortan el crédito y que todos nos quedemos sin nada porque uno no paga, imaginate..." (Grupo focal)

"Para mí la confianza, yo tengo mucha gente (...) yo sé que les puedo hablar y sé que van a pagar." (Entrevista a grupo La Querencia)

"Que sean honestos, que si, como yo dije, que si vos decís: 'Mirá, no pude pagar', vengas y hables, como mujer, ¿no?, digo, más las mujeres, los hombres no son tan así, pero las mujeres sí, vos podés venir y charlar." (Entrevista a grupo Los Patacones)

Frente al compromiso asumido con la Fundación acerca de tener que enfrentar "una deuda ajena", la elección de los miembros de los grupos está basada primero en el deseo compartido de mejorar la vivienda, pero en segundo lugar, en la relación de confianza que existe entre ellos; aquello que finalmente estructura al grupo es la confianza que existe a su interior, de que frente a la necesidad de tener que recurrir a la garantía solidaria, haya la suficiente confianza para saber, acordar y cumplir con lo estipulado en conjunto.

"Confianza, comunicación, porque sin comunicación no sirve, tienen que estar bien relacionados; hay muy buenos grupos vecinales, y hay muy malos grupos familiares. Yo creo que el vínculo no tiene nada que ver, viste, acá confianza, comunicación, y que hayan tenido experiencia con la gente. Yo siempre les hablo: 'Vos fijate, si le prestaste 10 pesos, ¿te lo devolvió en la fecha y el tiempo que te dijo?' - 'Sí' - 'Y bueno, ¿es confiable para vos?', yo les pongo estos casos, los casos cotidianos que ellos tienen, o: '¿Te prestó alguna vez 10 pesos?' Yo hablo experiencias cotidianas para que ellos se den cuenta cuál es la elección de la persona, por más que hayan tenido buena experiencia, pero también los problemas de la actualidad pueden influir también, que no lo hagan de malos que son, nada más que no pueden pagar el crédito." (Entrevista a Coordinadora del Programa)

*"-La mayoría busca que sean familiares, es mejor.
- ¿Por qué?"*

-Y porque la mayoría dice que si tengo que pagarle a alguien una deuda, por lo menos se la voy a pagar a mi hijo, o a mi hermano, no se la voy a pagar a otro que no es nada, me entendés?

-Claro, por eso se hace familiar la cosa. Si no me pagó esto, bueno pero es mi hermano, te quedás, hablando mal y pronto, menos caliente. Bueno me jodió un familiar pero no otro. Eso es lo que tiene, por eso que buscan familiares. Y amigos, tiene que ser muy amigos, muy cercanos, para que se formen.

-Pero a veces se forman grupos entre compañeros de trabajo, que no hacen mucho que trabajan juntos.” (Entrevista a Promotoras)

Se podría decir que existe una relación de reciprocidad entre los miembros de los grupos, que se acrecienta en la medida en que todos sus miembros son familiares; pero asimismo la confianza se establece más allá del tipo de vínculo.

La posibilidad que se les presenta a los vecinos de Cuartel V de lograr mejoras importantes en sus condiciones de vida a partir del microcrédito es visto como una oportunidad para ellos, y puede decirse que en los casos en los que la experiencia de grupo no dio buenos resultados, los clientes tratan de formar nuevos grupos, sin perder la confianza ni en ellos ni en la Fundación.

5. Compromiso Cívico

En este punto describimos el nivel de participación de los vecinos en los barrios que comprende el proyecto de la Fundación, para analizar la vitalidad asociativa que los mismos desarrollan.

A partir de lo referido por los entrevistados puede decirse que éstos tuvieron la iniciativa de acercarse a la Fundación para participar del proyecto del microcrédito, y respecto a otras organizaciones comunales, por lo general se nombró cierta relación con la Iglesia o con la Junta Vecinal.

“Cuando piden que nos juntemos para pintar la Iglesia, salen los vecinos.” (Entrevista a grupo Bambi)

“Nosotros vamos, como ser, tengo mi cuñada Carmen que ella pertenece a la Iglesia acá de Sagrado Corazón, es Coordinadora de ahí; ella va. Después nosotros, como ser los chicos míos practican allá, porque bueno, los están probando para ver si el día de mañana ellos pueden seguir en un club, y acá también están jugando en un club ellos, que pertenece a

los vecinos, que se llama La Junta Vecinal.” (Entrevista a Grupo Camino a la Gloria)

“Yo estoy relacionada con la Junta Vecinal que se formó para solucionar los problemas del barrio. Si necesitan algo para coser, o un pasacalle, vienen a mi casa. Y por alguna pregunta o ayuda o duda que tengo me acerco a ellos y ellos en algo me ayudan.” (Grupo focal)

La organización que cuenta con la mayor participación de los vecinos es la Mutual El Colmenar; la mayoría de los entrevistados es socio de la misma, lo que les permite utilizar uno de los servicios más requeridos por la comunidad, es decir, el transporte. Los vecinos de Cuartel V parecen estar al tanto de la problemática de la Mutual y apoyarla.

“Qué te puedo decir, para mí, no sé, para mí está bien por las cosas que hacen, está bien. Yo por ejemplo lo siento mucho que sacaron los colectivos. (...) Pero yo lo siento mucho porque con el 501 y El Colmenar más seguido andan los colectivos. Tengo mucha amistad yo en El Colmenar (...) Yo no sé manejar, pero a mí, yo si seguían las dos líneas estaba bueno.” (Entrevista a grupo Macarena)

El grado de información de los ciudadanos acerca de los asuntos públicos es un indicador relevante para analizar el nivel de civismo de una comunidad. La labor de la Fundación tiende a aunar esfuerzos para darle difusión tanto a sus programas como a las problemáticas de otros actores relevantes en la comunidad, como en este caso la Mutual El Colmenar. Son las Promotoras de la Fundación las principales encargadas de entregar folletos, dar difusión de los programas o juntar firmas -como sucedió con la dificultad por la que atravesó el Colmenar- para que la Mutual pueda seguir funcionando.

Aparte de las Promotoras, podríamos decir que la información que manejan los vecinos de los problemas de sus propios barrios, la obtienen gracias a la interacción entre ellos, a partir de lo cual se juntan en algunos casos apoyados por un marco organizacional por medio del cual hacen valer con más fuerza sus peticiones. La conformación de grupos y las reuniones de clientes que realiza la Fundación permiten además que este intercambio entre vecinos sea más fluido.

“Y, acá hay una que levanta quiniela [risas] y esa, bueno, como anda para todos lados... (...) Mantiene informado a todo el barrio; acá, San Alberto, Sancho, todo, de todo, así que viene por ahí. Aparte que bueno,

tiene muchos conocidos mi..., que vienen a cortarse el pelo, a hacerse permanente, y ahí charla va, charla viene, y hay comentarios del barrio. Así nos enteramos.” (Entrevista a grupo Macarena)

“- Yo fui a hablar porque no puede ser que esté todo así, que se trate de mejorar esa situación, y dicen que no les contestan, que no hacen nada.

- ¿A quién le pidió?

- Al Director del Colegio, que ellos mandan cartas a la municipalidad pero nadie les contesta. (...) las mamás se juntaron y hablan para que se solucionen.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“Sí, yo hablo con otros vecinos, porque nos interesa tener gas...” (Entrevista a grupo Caacupe)

Ante la necesidad de solucionar un problema que les afecta de forma directa, los vecinos intentan buscar soluciones conjuntamente de manera activa y comprometida, buscando en algunos casos la colaboración de las organizaciones comunales.

“-¿Cómo se juntaron para hacer esa nota?

-Y, entre todas las madres del colegio levantamos firmas, aparte para la gente que va a trabajar y pasa por esa zona, como está más iluminada esa zona, a la madrugada pasan por ahí. Y después vino la municipalidad, sacó fotos, todo, pero ahí quedó. Hicieron mal la asfaltada, hicieron la bajada para la escuela y allá la bajada para la Catorce. Están los dos colegios igual.

-¿La idea esta de juntar firmas surgió de las mismas madres?

-Y sí, porque ya todos los chicos en invierno se mojan las zapatillas, todo, ese colegio se llena de agua. Aparte la basura que tira la gente, también se tapa todo...un desastre.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“Y, tendría que estar un poquito mejor, como ser acá a nosotros nos figura la calle asfaltada; no está asfaltada. La fuimos a reclamar montones de veces. Lidia es incansable, montones de veces la señora de enfrente...fue una de las primeras que vino acá, junto con ella y mi esposo y otros más, pero también, estaba...varias veces va, no sé todas las veces que ella fue a reclamar. Y acá figura como asfaltada y no está asfaltada. Eso una vez lo arreglamos entre los vecinos. Pusimos plata y pusimos cascos y todo.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Es lo que nosotros esperamos, y que bueno que la gente que está coordinando pueda lograr... es como que vos digas... una cosa que se

estaba hablando era poder asfaltar esta calle, entonces, en una reunión familiar, decían de hablar a la municipalidad...” (Entrevista a grupo Mayo)

Respecto a la influencia sobre las decisiones de la Fundación por parte de los clientes, aquella intenta incorporar la opinión de éstos a través de encuestas que realizan habitualmente, en donde se plantean proyectos tentativos y se mide el nivel de interés de los vecinos, para empezar a trabajar en nuevos programas que sirvan a los intereses de los clientes.

“Nosotros por ejemplo antes de lanzar el Solidario y lo que es el gas en esta zona, nosotros tiramos 30 encuestas a 30 clientes a ojo, y ahí mediante esas encuestas, bueno, había muchas preguntas, pero también preguntábamos las problemáticas, si trabajaban con alguna organización, qué necesitaba el barrio, qué creía que Fundación debería cambiar. Por ejemplo nosotros antes dábamos para el Solidario, y ahora mediante esa encuesta damos para el microcrédito, pero muy poquito ¿no? Estamos tirando pero tomando, es decir, mediante eso la Fundación ha tomado decisiones.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

6. El microcrédito

En este punto se describen determinados elementos propios de nuestro caso relativos a la experiencia del microcrédito, que funcionarían como mecanismos generadores de capital social.

La garantía solidaria

Desde la Fundación se trabaja fuertemente sobre la idea de la garantía solidaria, reforzando la cooperación y asociatividad entre los vecinos. Para la Fundación la garantía solidaria es el requisito más importante a la hora de ingresar a un nuevo grupo.

“Sí, una vez la hermana de mi amiga no pudo pagar, porque tuvo unos problemas familiares y no tenía la plata para pagar. Bueno lo solucionamos, se pagó punitivos, pero se pagó todo (...) le dije: ‘Viste como nos dicen ahí, que el grupo es solidario, y que el grupo tiene que respaldar al otro, y que el grupo avala todo, el grupo es la garantía’...” (Entrevista a grupo Los Pininos)

“Yo lo juego muy fuerte. Yo prefiero que el grupo espere, o sea, no como vendedora trato de vender algo que no es, o sea, yo prefiero que la gente espere un año, que arme un grupo, pero que arme un grupo bueno, yo le sugiero que arme un grupo sólido, porque este crédito, o sea, el primer crédito no le va a servir para hacer su casa. Él necesita de una línea de créditos para terminar su casa...” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“Sí, de la garantía también, porque el hecho de que se junten en grupo y de que tengan otros tres más en los que tienen confianza social, y esa garantía es lo que le pedimos que tengan (...) deben tener lazos sociales que pueden [sostener] la garantía.” (Entrevista con informantes claves de la Fundación)

En el caso de las Promotoras, éstas deben seguir, respetar e impulsar las mismas pautas que establece la Fundación con respecto a la garantía solidaria, desde la experiencia como clientes y Promotoras de la Fundación, en donde una de sus funciones es explicarles a los potenciales clientes cómo funciona este tipo de garantía.

“Bueno la existencia de esto fue algo tan...tan... no creíble porque, yo estaba en mi casa y me vienen a golpear las manos mi vecina y me dice: ‘¿Querés sacar un crédito conmigo?’, y yo le dije: ‘¿Sacar un crédito, con vos, qué es eso?’ (...) Y yo pensé: ‘¿Qué vamos a entrar a un crédito! Yo no tengo recibo de sueldo’, y me dijo: ‘No, pero la garantía somos nosotras mismas’. Y bueno yo así accedí y entré al grupo del crédito, que de esto ya hace como 10 años atrás cuando yo empecé con esto. Así aprendí, así empecé con esto. Por unas vecinas.” (Entrevista a Promotoras)

Conflictos al interior del grupo

Los problemas que se dan entre los integrantes del grupo son ocasionados en general por la falta de cumplimiento con los compromisos financieros asumidos, ya sea porque se utilizó el dinero para algo distinto al mejoramiento de la vivienda, o porque algún integrante no haya podido cumplir con su responsabilidad de juntar el dinero en el tiempo estipulado.

En algunos grupos, cuando aparece un conflicto de esas características, se lo comunica al resto de los integrantes y entre todos se reúne el dinero faltante, sin

distinción de vínculos al interior, es decir que todos por igual se encargan del monto a pagar.

“Porque a todos nos puede pasar que no llegamos al mes o te pasó equis motivo y no pudiste pagar la cuota. Eso nos quedó bien claro. Porque primero lo que hicimos es hablarlo entre el grupo, la garantía es así, la garantía es solidaria, y la realidad de la garantía solidaria es: no paga uno y tenemos que pagar nosotros tres, y eso tiene que estar claro entre nosotros desde un principio, desde que formamos el grupo. No nos engañemos, la realidad de las cosas es esta. No porque ‘ah, este era pariente de fulano tiene que pagar el otro’...” (Grupo focal)

“Antes, a la hija de mi prima le costaba un poco juntar la plata, pero siempre nos arreglábamos.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“...una vez la hermana de mi amiga no pudo pagar, porque tuvo unos problemas familiares y no tenía la plata para pagar. Bueno lo solucionamos, se pagó punitorios, pero se pagó todo.” (Entrevista a grupo Los Pininos)

En otros casos, el grupo no es alertado con anterioridad por los miembros que no pueden pagar; por ende se encuentran repentinamente informados de una deuda que les pertenece, por haber aceptado las condiciones que les impone la Fundación para poder ser beneficiados con el préstamo, pero sin tiempo para poder revertir la situación y llegar a cumplir con el pago a tiempo.

“Ella es como que se usó los...en total son 540 pesos que se pagaban. Se usó esa plata, y después iba reponiendo de a poquito, de a poquito y ya a mí me llamaron por teléfono, porque me dicen: -‘Estás morosa’, -‘¿Cómo estoy morosa si yo estoy pagando bien?’. Y bueno, ahí se destapó todo. Pero sino capaz que seguía...seguíamos remándola.” (Entrevista a grupo Los Patacones)

“...nosotros viene a ser que veníamos pagando debe ser un mes pagábamos nosotros, otro mes tenía que pagar ella, así un mes cada uno. Lo que pasa es que bueno, cuando se le daba la plata a ella, ella no pagaba, o pagaba una cantidad y otra cantidad se lo quedaba ella. Como tiene un pequeño negocio, almacencito, entonces agarraba e invertía ahí en el negocio la plata que se le daba que tenía que ir a pagar, no pagaba.” (Entrevista a grupo Macarena).

Cumplimiento de compromisos financieros

Los integrantes de los grupos solidarios se reconocen a sí mismos como personas responsables, que cumplen con sus compromisos y pretenden lo mismo de sus compañeros de grupo, porque de manera contraria quedan morosos con la Fundación, y quiebran la confianza establecida.

“A mí me pasa así, yo soy una persona que si vos me decís: ‘Mirá, tenés que ir a pagar tal día’, para mí es mucha responsabilidad. Yo te hago cualquier cosa pero voy y te lo pago. No me gusta quedar mal, viste, y tampoco que me hagan quedar mal. Y bueno, y esta persona no pagó.”
(Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

“Yo por ejemplo soy una persona que no me gusta deberle a nadie. Yo si me meto es porque lo voy a pagar, sino directamente no me meto. Si veo que no voy a poder no me engancho...” (Entrevista a grupo Macarena)

“Y está bien, había que formar un grupo, y se habló que sí o sí había que pagar, porque sino también quedamos colgados nosotros.” (Grupo focal)

“Bueno, mi vieja me habló mucho, yo le hablé, le dije: “Mirá, yo lo único que te voy a decir, yo no quiero tener problemas, yo no quiero tener problemas. Yo soy así, a mí me gusta, se hace un préstamo, me gusta cumplir.” Yo sé que me gusta cumplir, yo por ejemplo lo mío yo lo voy a pagar. Yo tengo una cuenta, acá debo diez pesos, o diez centavos, y yo me acuerdo de esos diez centavos.” (Entrevista a grupo Macarena)

El trabajo de la Fundación se focaliza en recalcar sobre la necesidad de que los integrantes de los grupos se ayuden entre ellos, para superar los obstáculos a los que se enfrentan diariamente. Por lo tanto, cuando uno de los miembros se encuentra con problemas para reunir el monto que le es exigido, los demás deben ayudarlo a cubrir su parte de la cuota. Esta condición surge en la mayoría de los grupos de manera espontánea, pero asimismo es impuesta por la Fundación bajo lo que se denomina “garantía solidaria”.

“Antes, a la hija de mi prima le costaba un poco juntar la plata, pero siempre nos arreglábamos.” (Entrevista a grupo La Querencia)

*“- ¿Qué pasó con el tío de tu señora?
- Mirá, quedó sin trabajo y después no se calentaba para pagar y nosotros queríamos seguir pagando pero hasta que después nos empezó a*

llegar cartas que como éramos un grupo teníamos que pagar nosotros, y bueno, nos hicieron en cuotas a nosotros, y a la otra vecina también y bueno, pagamos el monto que teníamos que pagar, de ellos ¿no?, y bueno, fue así, y ellos no sé si terminaron de pagar.” (Entrevista a grupo Macarena)

“Y bueno, que vamos a tener que estar atentos cuando llega el mes para pagar, y que tengamos la plata para pagar. Esa es mi obligación, y bueno, si no queda otra, si tengo que ayudar a mi vecino, si no tiene para pagar, bueno, sí, le voy a ayudar, porque siempre y cuando pague el mes que viene o después de que me diga: - ‘Mirá, necesito porque no tengo’, - ‘Yo tengo’, bueno, sí, voy a poner.” (Entrevista a grupo Macarena)

Los miembros de los grupos son conscientes de aquello a lo que se exponen si no cumplen con las condiciones del Programa. En este caso no sólo deben cumplir con el pago de los respectivos punitivos, sino que se arriesgan la posibilidad de no poder acceder a este y otros proyectos de la Fundación hasta tanto no salden las deudas que sostienen con la misma.

“En este momento somos tres vecinas. Cuando empezamos éramos cuatro. Cuando la crisis del 2001, una quedó, no se pudo recuperar. Nosotros tuvimos que solventar la parte de ella, porque ella no podía, y bueno, ya ahora cuando renovamos no se le dijo.” (Entrevista a grupo El Parque)

“Nada, pagadores, cumplidores. Que sean responsables. Los elegidos son porque son responsables, trabajan, imaginate que si uno no paga nos cortan el crédito y que todos nos quedemos sin nada porque uno no paga, imaginate...” (Grupo focal)

Los grupos buscan distintas maneras de organizarse para cumplir con el compromiso de pagar las cuotas del préstamo en fecha. En algunos casos la responsabilidad de ir a pagar recae en una misma persona, debido a que no todos cuentan con la disponibilidad para acercarse hasta el punto de pago.

“Sí, les pido que me traigan la plata a mí, y voy a pagar. Siempre esperamos el último día.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“Yo me encargo de todo, porque yo tengo el auto, no me molesta. Nosotros tenemos del uno al 10 y el 7 ya tiene que estar toda la plata. Juntamos toda la plata ahí en el trabajo y yo voy.” (Grupo focal)

“Nosotros juntamos para la fecha y le damos la plata a mi viejo y él va a pagar, porque él tiene coche.” (Entrevista a grupo Zurdo)

“Bueno, la que se encarga de todo soy yo, pero bueno porque me ofrezco, sé que mi hermano tiene todo el día ocupado, yo al tener la tarde más libre, me puedo organizar. No tengo problema en hacerlo. Por ahí si tuviera algún problema podría contar con mi mamá, pero mayormente lo manejo yo” (Entrevista a grupo Mayo)

En otros casos, la responsabilidad es compartida.

“Nos turnamos porque no es justo que siempre vaya el mismo, porque firmar, firmamos los tres, eso lo tenemos que hacer todos.” (Entrevista a grupo Caacupe)

En la mayoría de los casos los integrantes de los grupos se turnan para cumplir con el trámite del pago, situación que colabora a que todos se mantengan bien informados acerca de los pagos que se van haciendo. Incluso la Fundación recomienda que sea realizado de esta manera. Pareciera entonces que la dinámica de la confianza, el compromiso y el respeto es reforzada en algunos casos por cierta normativa para ser cumplida.

“No, no, el que tenía que ir a pagar después le tenía que dar la chequera al otro, el que tenía que ir a pagar el mes que viene. Se le daba la chequera esa persona con la plata, y bueno...” (Entrevista a grupo Macarena)

Sin embargo por lo general en los grupos no se exigen comprobantes entre los compañeros. Este hecho denota el nivel de confianza que existe entre los mismos, que basan las razones de sus maneras de organizarse en la voluntad de ayudarse mutuamente y repartir igualitariamente las responsabilidades y tareas.

“Jamás me preguntaron si pagué, saben que yo voy y pago. Y si tengo algún problema, bueno les digo ‘me pasó tal cosa’, y todo bien, por suerte nunca me pasó nada.” (Entrevista a grupo Mayo)

Mora

La Fundación, en la entrevista inicial que tiene con los grupos solidarios, les aclara el concepto de la garantía solidaria, y los términos en los que se les presta el dinero.

Cuando existe un incumplimiento de pago, la organización se encarga de juntar a los miembros del grupo, y averigua qué fue lo que ocurrió.

“La mecánica es hablar del problema con todos los integrantes. Y de acuerdo a acá, la mora temprana es lo que tenés en grupo, más allá de los que estén peleados tenés el grupo total...” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

“No, cuando aparece un grupo en mora las chicas me avisan; yo trato de que conjuntamente con ellas y yo trabajar a la par, pero trato de que se dirijan a mí, por el tema de la experiencia, más por la experiencia porque tenés que ser muy cuidadoso, y más cuando hay cuotas a vencer, porque no se pueden enojar la gente porque después no te terminan pagando nada.” (Entrevista a Coordinadora del Programa)

A pesar de que en algunos casos determinados miembros quiebran el vínculo de confianza, los grupos solidarios intentan cumplir con sus compromisos, en cierta manera porque eligen juntar el dinero para pagar la deuda y no quedar como deudores en la Fundación.

“Yo a veces no me alcanza para pagar la cuota, y dejo todo lo demás y pago la cuota.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“En realidad la plata, hoy en día, no alcanza para nada; pero el asunto es pagar.” (Entrevista a grupo Zurdo)

“Eso es algo que hay que pagarlo sí o sí.” (Entrevista a grupo La Querencia)

“Nada, cuando se cobra se aparta la plata de la cuota. (...) Es como la luz, si no la pagás te la cortan. Uno deja de hacer otras cosas, para tener esa plata para pagar.” (Entrevista a grupo La Querencia)

En los casos analizados en los que se tuvo la experiencia de estar en mora, los integrantes de los grupos se hicieron cargo de la deuda. Podríamos decir que la gran mayoría de los entrevistados no sólo aceptó el concepto de garantía solidaria, sino que a la hora de ponerlo en práctica, lo respetaron. Por lo tanto, puede decirse que los integrantes de los grupos comparten la idea de ayudarse mutuamente para mejorar sus condiciones de vida. Igualmente cabe aclarar que se trata de clientes que forman todos parte del relanzamiento del Programa, y que por ende, son todos aquellos que no quedaron morosos o que saldaron sus cuentas correctamente en la

primera etapa del Programa; de lo contrario no pueden formar actualmente grupos, a menos que se trate de nuevos clientes que se incorporan a grupos con trayectoria de microcréditos en la Fundación.

“En el ‘94 más o menos saqué yo, saqué ese año y después no saqué más, porque mi marido estaba mal de laburo. (...) [Andrea comenta] Después me incorporé yo, este año. Yo nunca antes había sacado, porque me daba miedo. Y Alberto se une ahora con este préstamo. Él es nuevito.”
(Entrevista a grupo Bambi)

Se podría decir que existen distintas razones por las cuales un grupo solidario se encuentra con el problema de ser deudor de la Fundación, pero el discurso de los entrevistados confirma que las más importantes son la falta de comunicación entre los integrantes de los grupos y la falta de internalización del concepto de la garantía solidaria por parte de aquel que no cumple con el compromiso asumido con el resto de sus compañeros.

“Hay gentes y gentes, hay gentes que son cumplidores que se dan cuenta que es bueno y valoran, y hay otra gente que no.” (Entrevista a Promotoras)

Rotación de los miembros del grupo

Es importante destacar que en la mayoría de los casos existió un recambio de integrantes de los grupos solidarios. La razón más frecuente para que se aleje un miembro de un grupo es la falta de cumplimiento del pago. En otros casos, las personas deciden irse porque son conscientes de que no podrán afrontarla devolución del crédito.

“Y sí, lo mismo porque formamos un grupo de cuatro personas, primero éramos seis, y se fueron quedando algunos porque viste que siempre, los que no pueden bueno...” (Entrevista a las Promotoras)

“Éramos una mezcla, y nos metimos y nos salió bien y seguimos, y bueno como decían hay personas que por H o por B se retiran, porque se mudan, porque la situación económica, la crisis nos agarró a todos, muchos quedaron con deuda con el crédito...” (Entrevista a Promotoras)

“Formamos un grupo bárbaro, éramos seis al principio, después la gente no se quiso arriesgar, hay gente que no se quiere arriesgar viste, y es

mejor porque sino los otros pobres tienen que pagar la cuenta del otro.”
(Entrevista a Promotoras)

En otros casos, el grupo decide alejar al integrante que no cumple con sus compromisos, porque de otra manera es el grupo entero el que se perjudica.

“En este momento somos tres vecinas. Cuando empezamos éramos cuatro. Cuando la crisis del 2001, una quedó, no se pudo recuperar. Nosotros tuvimos que solventar la parte de ella, porque ella no podía, y bueno, ya ahora cuando renovamos no se le dijo.” (Entrevista a grupo El Parque)

“Primero se metió mi esposo con un grupo, después dejó ese grupo mi esposo porque habían quedado no mal, sino que le habíamos dado un dinero a una persona para que pague, no lo pagó.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

En estos casos, ya no se puede continuar compartiendo las responsabilidades y los beneficios del proyecto del microcrédito, porque no existe más el vínculo de confianza necesario para que se lleve a cabo el proyecto en común. Por eso la solución es armar un nuevo grupo, o bien cambiar a alguno/s de sus integrantes.

Obtención del microcrédito en forma individual o colectiva

A pesar de que la Fundación no otorga créditos en forma individual, a la hora de preguntar a los integrantes de los grupos solidarios sobre esta situación hipotética, surgió una contradicción interesante. Algunos integrantes de los grupos en un primer momento aseguraban que preferían recibir el préstamo en forma individual, resaltando el hecho de no tener que depender de un tercero para cumplir con el compromiso de pagar la cuota en tiempo y forma. De alguna manera, esto denota la preocupación por parte de los integrantes de los grupos por cumplir con la Fundación para seguir siendo clientes y continuar recibiendo el préstamo.

Sin embargo, a lo largo de las entrevistas la gran mayoría terminaba describiendo las ventajas de contar con un compañero de grupo en quien confiar ante una dificultad. Los entrevistados reconocen el valor de la conformación del grupo, al rescatar la importancia de tener un compañero en quien confiar y poder recurrir en caso de que exista la necesidad. Se podría inferir que los integrantes de los grupos solidarios aprendieron a reconocer el valor de juntarse para ayudarse mutuamente a aliviar los problemas que viven cotidianamente.

“Por ahí el compañerismo, el apoyo, en el estar en un grupo sentís más la contención; el hecho de que si por ahí te va mal, todo eso, y bueno, el grupo siempre te apoya; y perder, el que por ahí elijas mal, que no conozcas bien a la otra persona, entonces ahí por ahí te lleva; en realidad no perdés, sino que adquirís más experiencia en fijarte mejor con quién te juntás, con quién estás.” (Entrevista a grupo El Parque)

“Eso es bueno, es la ventaja que tenemos, que si una vez no podés pagar siempre vas a tener a otro que te apoya.” (Grupo focal)

“...en el grupo la ventaja es que si el grupo está bien, nos ayudamos el uno al otro, esa es la ventaja. Por ejemplo si a mí justo tengo un problema y estoy solo me va a costar, y si estamos en el grupo bueno, eso es la ventaja, que nos podemos ayudar el uno al otro...” (Entrevista a grupo Macarena)

“Y lo que pasa que así como estamos, estamos bien. A mí me gustaría hacerlo en forma individual, si algún día la Fundación me dice que me da un crédito para comprarme un auto, por ejemplo. Pero, en forma individual porque el auto es para mí, no para los demás del grupo. Pero con esto de la casa progresamos todos, no yo solo. Al hacer esto del grupo, con el tema de la vivienda, progresamos los tres. Si yo saco el auto es para mí, el que progreso soy yo, porque capaz que los otros dos no saben manejar, o no lo quieren, quieren progresar con el tema de la vivienda. Creo que es mucho mejor así.” (Entrevista a grupo Caacupe)

“Las ventajas de formar un grupo es que vos ayudás a la otra persona, le das fuerza, aliento, decís: ‘Bueno, mirá, vamos a formar un grupo y vamos a tirar todas parejas’. Si a una le va mal, nos va a ir mal a todas. Si a una le va bien, nos va a ir bien a todas.” (Entrevista a grupo Camino a la Gloria)

Puede decirse que todos estos elementos propios del engranaje del proyecto de microcrédito de la Fundación se convierten en mecanismos de fortalecimiento del capital social de diversas maneras, ya sea a través de la conformación de un grupo, o con las reglas que deben ser acatadas para recibir el dinero en cada renovación de créditos, o a través de las reuniones en las que todos los integrantes del grupo, sin excepción, deben asistir, en donde se refuerza el concepto de la garantía solidaria.

CONCLUSIONES

“Si los pobres con sus escasos recursos son capaces de hacer tanto para sobrevivir, de qué no serían capaces, contando con el apoyo que necesitan”¹²

En el camino hacia la meta de contribuir al estudio del capital social en relación a los grupos solidarios de microcrédito y la Fundación que los promueve, consideramos que el análisis aquí presentado ofrece su aporte con respecto a las implicancias del capital social en la mejora de las condiciones de vida, y a las potencialidades, limitaciones, falencias y logros de las ONGDs sobre esta cuestión.

En relación a las preguntas de investigación, el *primer interrogante* giró en torno a cuál es el aporte de los grupos solidarios de microcrédito y la Fundación Pro Vivienda Social al desarrollo de capital social dentro de cada grupo, y entre éstos y la Fundación.

Los grupos analizados en el trabajo constituyen una experiencia de recuperación de la esperanza de personas que se vieron excluidas de la oportunidad de integrarse o reintegrarse económica y socialmente. Los mismos se hayan impulsados por una búsqueda permanente de satisfacción de necesidades y resolución de problemas; tal demanda es preexistente y está presente más allá de la acción concreta de la Fundación en la zona.

Encontramos que a pesar de la percepción negativa sobre los servicios en la comunidad, es notable que en general existe entre los entrevistados una visión positiva del barrio en que habitan, y por lo general dirigen su preocupación y sus esfuerzos por generar sentimientos de pertenencia y apropiación del espacio que constituye el barrio y la vivienda en particular. Hallamos que el capital social es un recurso que los pobres generan para mejorar su calidad de vida.

A partir del análisis del proceso de conformación de los grupos solidarios, encontramos que éstos se forman en parte gracias al conocimiento y relación previa entre los integrantes. En algunos casos eligen familiares, en otros, vecinos o

¹² Así dijeron los obispos brasileños en una carta pastoral (en: Berretta, H. (1997), “En búsqueda de una política efectiva e integradora para el hábitat social”, en Cuenya, B. y Falú, A. (comp.), Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires, pp. 170

compañeros de trabajo, pero el elemento en común es que todos fueron recomendados por algún integrante del grupo. Planteamos como hipótesis que es necesaria la existencia previa de capital social entre algunos de los integrantes del grupo, para que el Programa de Mejoramiento Habitacional sea aplicable. Por lo tanto, creemos que el capital social en el desarrollo del proyecto que propone la Fundación es fomentado por la misma, pero la existencia de capital social es previa a la aplicación del Programa.

Retomando aquí -al respecto de las relaciones inter-organizacionales- las formulaciones de Granovetter acerca de la importancia de los vínculos débiles, encontramos en nuestro caso que los grupos analizados logran disminuir la segmentación y el aislamiento propios de zonas de exclusión social -como las áreas periféricas del partido de Moreno, donde residen, con características especialmente críticas en torno a la vivienda, los grupos pobres expulsados de las zonas de privilegio-. El alcance de tales logros se debe en parte al establecimiento de redes densas al interior de los grupos, aunque asimismo éstos se valen de vínculos más débiles que pueden generar nuevos recursos y beneficios, generando mayores oportunidades de superar su situación. Puede decirse que FPVS refuerza las experiencias asociativas del tipo de pequeños grupos, factor que ayuda al fortalecimiento de vínculos de confianza, cooperación y contención entre los miembros.

Igualmente hallamos que a partir de la experiencia del fomento de grupos solidarios, por lo general se fortalecen estos vínculos, pero asimismo encontramos otros grupos que pasaron por problemas de mora o incumplimiento de los compromisos establecidos con los miembros del grupo y con la Fundación, experiencia que a veces termina quebrando la confianza. Por lo tanto puede dejarse planteado que el fomento de la creación de grupos como condición para recibir microcréditos no siempre redundará en el fortalecimiento de capital social.

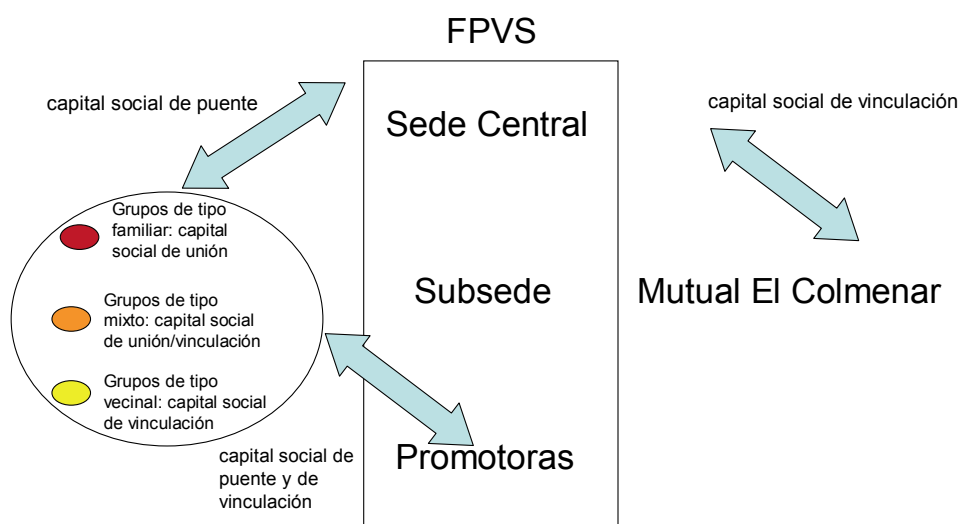
Si bien en la etapa actual del Programa la acción de la Fundación es a escala reducida, el hecho de tener en funcionamiento 50 grupos solidarios de microcrédito le permite tener un fuerte componente de involucramiento en los distintos grupos, imposible de alcanzar a una escala masiva. Esto ha llevado a la Fundación a generar formas más personalizadas de relación con sus clientes, a replantearse metas y formas de recompensa de los esfuerzos, y a realizar un seguimiento más preciso de cada grupo. Planteamos que esto redundará en mayores vínculos hacia la Fundación.

El *segundo interrogante* de investigación consistió en conocer qué tipos de capital social se generan (de unión, de vinculación o de aproximación) y cuáles son los vínculos que contribuyen a la promoción de capital social.

El abordaje de la investigación desde un enfoque cualitativo, nos permitió mirar al interior de las relaciones de los grupos y entre éstos y la Fundación, en el sentido que permitió reconstruir la red conformada alrededor del Programa de Mejoramiento Habitacional.

El capital social constituye un recurso, que a su vez pone en funcionamiento otros recursos para mejorar las condiciones de vida de una población. Se presenta a continuación un esquema, que muestra los distintos tipos de capital social al interior de la red analizada en este trabajo:

Figura 2
Tipos de capital social al interior de la red



Los vecinos de Cuartel V pueden mejorar su situación al gestionar socialmente los recursos y las necesidades, es decir, gracias a su alianza en micro-redes, sustentando su unidad en el capital social que generan.

En los grupos de tipo familiar, cuando los vínculos se basan en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la

vida y un contacto personal frecuente, existe entre los miembros una relación socialmente estrecha. Se trata de la generación de *capital social de unión*, basado en el afecto y la preocupación por el otro. Encontramos que el grado de implicación emocional asociado con la relación, o en otras palabras, la “carga emocional” entre los miembros del grupo familiar hace que las expectativas entre los miembros de este tipo de grupos sean más intensas, y por ello mismo la decepción frente a comportamientos oportunistas o al incumplimiento de lo estipulado repercute en este tipo de grupo en un grado mayor. El grupo familiar en sí mismo emerge con las redes de mayor densidad, en tanto se trata de relaciones socialmente estrechas con puntos de coincidencia heredados, que trascienden el objetivo de la obtención de microcrédito en sí.

Entre los grupos de tipo vecinal, encontramos un basamento de sentimientos moderadamente intensos de conexión ligados a la confianza, la buena voluntad recíproca y el compañerismo entre los miembros. Estos grupos constituyen una herramienta necesaria para la concreción del progreso de la vivienda o en un sentido más global, el mejoramiento de las condiciones de vida. En estos casos, si bien se unen básicamente entre aquellos que tienen ciertos vínculos entre sí, la relación entre los integrantes parece estar más directamente ligada a los objetivos del mejoramiento de la vivienda, aunque en determinados casos esta relación puede evolucionar hasta cimentarse en vínculos más íntimos de confianza y cooperación. Por ello, y por tratarse de puntos de coincidencia adquiridos entre los integrantes, podría afirmarse que entre ellos se genera un tipo de capital social diferente al anterior, el *capital social de vinculación*.

Si nos referimos a los grupos de tipo mixto, observamos que así como la vinculación al interior no es la misma entre todos los miembros por igual, varía asimismo el tipo de capital social entre ellos. En el seno de estas relaciones se dan tipos de vinculaciones diversas. Es decir que mientras entre algunos de los miembros -aquellos que tienen vínculo familiar- se genera *capital social de unión*, entre otros integrantes del mismo grupo -aquellos con vínculo laboral o vecinal- se genera otro, de *tipo vincular*.

Un aspecto interesante a destacar, y que requerirá de mayor estudio, es que si bien el tipo de vínculos al interior de los grupos repercute en el tipo de capital social que se genera, no influye necesariamente en el cumplimiento de la garantía solidaria y en la devolución del crédito del grupo hacia la Fundación. Observamos que grupos con vínculos diferentes han funcionado responsablemente. Dejamos planteado a modo de hipótesis que el tipo de vínculo al interior de los grupos (familiar, vecinal o mixto) no condiciona el cumplimiento de la garantía solidaria ni la devolución del crédito en tiempo y forma.

En este trabajo, si bien se ha tratado de avanzar con respecto al análisis del capital social en grupos solidarios de Cuartel V, asimismo se ha prestado atención al estudio de las potencialidades, limitaciones, obstáculos y logros de las organizaciones destinadas a la vivienda, en el desarrollo de las prácticas de gestión que privilegian el desarrollo de responsabilidades colectivas.

Puede decirse que la relación entre los grupos y la Fundación por lo general consiste en una vinculación de transferencia de fondos, de poca cercanía y basada en vínculos débiles. Se pudo así captar la capacidad de las influencias indirectas exteriores al círculo inmediato propio -de la familia, los vecinos y los compañeros de trabajo más cercanos-, que sirven como un sistema de acceso a recursos diferentes. En este trabajo encontramos que las redes horizontales densas sostienen la cooperación dentro de cada grupo, pero las redes que logran atravesar los agujeros estructurales alimentan una cooperación más amplia. Los pobres, al disponer de escasos recursos financieros, cuentan con su capacidad de generar capital social con personas muy diferentes a ellos mismos mediante los “vínculos débiles”. Siguiendo la tipología de capital social, podría decirse que entre grupos y Fundación existe *capital social de puente*, fomentada a través de contactos más o menos formales. Dejamos planteado como hipótesis que así como los clientes utilizan los vínculos más formales y distantes en la red para la obtención de nuevos recursos, por su parte la Fundación convierte el capital social existente entre los vecinos de Cuartel V en garantía solidaria.

Los grupos solidarios ven en la Fundación una posibilidad de acceder a sus deseos de mejorar sus condiciones de vida. La relación de confianza que existe entre ellos se limita a los aspectos propios del Programa de Mejoramiento Habitacional y se va solidificando a medida que se desciende en la escala organizacional. Los grupos establecen vínculos con la Fundación con la expectativa de seguir obteniendo créditos, y tanto a manera de obligación como de retribución, cumplen con los compromisos asumidos.

Si bien la Fundación interviene en los conflictos que pueden existir en los grupos, sólo se limita a establecer los procedimientos a seguir para solucionar los problemas que atañen al Programa, pero no intercede en el reestablecimiento de la relación entre los integrantes de los grupos. Podríamos decir que esto se debe a que los grupos constituyen micro-redes en sí mismas, con relaciones a su interior que se van desenvolviendo a lo largo de su permanencia en el Programa, aunque asimismo entre los miembros van desarrollando sus propios espacios de comunicación y articulación.

Fue un hallazgo encontrar que si bien la Sede Central posee los mayores recursos, es en realidad la Subsede quien tiene el mayor grado de centralidad, en tanto posee vínculos con todos los actores de la red, se encuentra más cercana a todos ellos y está situada entre cada par de actores, constituyéndose en la articuladora del Programa en Cuartel V.

Existe además un valioso capital en la Fundación, que está compuesto por su personal, especialmente aquellos que tienen contacto más frecuente con los clientes. La Fundación los ha incorporado como parte de la promoción del Programa de Mejoramiento Habitacional. En las Promotoras se acumula una invaluable experiencia y trato con las familias de la comunidad, sumado a su conocimiento organizacional y a su alto grado de compromiso y participación hacia la Fundación y los grupos solidarios.

Así encontramos novedoso que los vínculos que establecen las Promotoras, además de generar capital social de puente -por formar éstas parte de FPVS-, promueven también *capital social de vinculación* con los grupos solidarios, en tanto la relación con los clientes es de mayor frecuencia, conforman cada una un grupo solidario, viven en la misma localidad que los clientes, hay una relación de cercanía, y tienen una situación similar en cuanto a recursos y carencias. Por lo tanto, los clientes hallan en las Promotoras dos grandes ventajas: por un lado encuentran la posibilidad de que éstas les transmitan sus experiencias como ex clientes y clientes actuales de la Fundación; y por otro lado encuentran en ellas a personas que les brindan información relativa a la Fundación desde su mismo lenguaje, aportándoles su experiencia desde su propia historia y condicionamientos compartidos, en tanto viven en el mismo área. Además las Promotoras quedan desvinculadas de las cuestiones de mora o dificultades en relación al pago, de las que se ocupa principalmente la Subsede. Por lo tanto, la Fundación, a partir de la utilización de los propios clientes para la promoción, fomenta el capital social entre ésta y los grupos solidarios, estrechando los vínculos que se suman al capital social “de aproximación” existente. A su vez las Promotoras construyeron una relación de respeto y agradecimiento hacia la Fundación basada en la confianza que ésta tuvo en las capacidades de las Promotoras para llevar a cabo tareas de promoción.

Encontramos novedosa la fuerte presencia en particular de una organización comunitaria entre la población de Cuartel V estudiada, pero principalmente en las relaciones sociales que la misma establece con la Fundación. Se trata de la Mutual El Colmenar, que a lo largo del trabajo de campo fue apareciendo con gran preponderancia, y se encuentra fuertemente vinculada al Programa de Mejoramiento Habitacional desde sus inicios. La relación entre la Fundación y El

Colmenar consiste en un alto nivel de confianza y respeto entre las partes, así como una buena voluntad recíproca, apoyada en un trabajo conjunto de años. El lanzamiento del Programa de Mejoramiento Habitacional se hizo en asociación con la Mutual, fortaleciendo y legitimando a la Fundación en la zona, como un paso necesario para su supervivencia y éxito en la prosecución de sus objetivos. Nos encontramos aquí frente al tipo de *capital social de vinculación*, que hace que ambos actores se apoyen y comprometan el uno con el otro sin sacar ventaja de la confianza establecida. Los vínculos entre la Mutual y la Fundación son relativamente estrechos debido a que se trata de dos organizaciones que comparten objetivos y combinan métodos de trabajo que se complementan, para desarrollar programas sociales en la comunidad en la que ambas operan.

Fue un hallazgo encontrar que si bien hoy la Fundación otorga créditos sin necesitar ya del apoyo de la Mutual, en el pensar popular, sin embargo, una y otra se encuentran indiferenciadas, o se advierten límites muy difusos entre ambas. En el lenguaje de la comunidad analizada continúa tratándose de “los créditos de El Colmenar”, y no de la Fundación. Planteamos como hipótesis que si bien en la práctica los grupos solidarios pueden acceder a recursos diferentes al círculo más inmediato mediante los vínculos más débiles, sin embargo buscan anclar su experiencia del microcrédito en lo más cercano y conocido, tomando como referencia a una mutual fuertemente arraigada en la zona.

Al analizar el capital social a nivel comunitario en zonas de exclusión social, la consolidación de redes se erige con un rol protagónico como forma de quebrar con la segmentación y el aislamiento presentes en la pobreza. Puede decirse que tanto los contactos y la unión de las personas pobres, como los vínculos establecidos con otros actores, constituyen grandes oportunidades para los pobres de superar su actual situación; la inversión en capital social contribuye a paliar el flagelo de la exclusión y marginación. No hay que perder de vista que los sujetos están insertos dentro de una sociedad de personas inmersas en vínculos sociales, y que tanto el capital social como otras relaciones, valores y motivaciones, pueden ponernos en un camino hacia una mayor igualdad.

Desde una perspectiva macro, es nuestra intención dejar planteadas ciertas cuestiones:

Un reto que necesariamente se nos plantea en la actualidad es sortear los obstáculos que excluyen a las personas y les impiden participar plenamente en el sector financiero, y hacer de éste un sector inclusivo que ayude a los sujetos a mejorar sus condiciones de vida. En este sentido los microcréditos impulsados en

gran medida por las ONGDs parecieran llenar los vacíos que dejan las financieras tradicionales.

Asimismo hay que tomar en cuenta y trabajar sobre las capacidades de las personas, los hogares y las comunidades al interior de la pobreza, superando la homogeneidad aparente que implica el nivel de ingreso o las necesidades básicas insatisfechas. Una vía hacia la inclusión social exige programas diferenciados que tomen en consideración, trabajen y fomenten el capital social de las comunidades como capacidad y oportunidad de mejorar la calidad de vida. La idea que dejamos planteada es que hay un cambio cuando se respeta al individuo, se le ofrece ayuda para fortalecer la confianza en sí mismo y se le permite participar e influir en su situación; es decir que existe una relación entre los intentos por reducir la pobreza y la desigualdad y el fomento del capital social.

La pregunta que nos surge es: ¿Puede contribuir el capital social a revertir una situación que deja a millones de personas rezagadas y condenadas a la supervivencia? La búsqueda de respuestas gira en torno a las posibilidades de inclusión. Aquí no se quiere sostener al microcrédito como la herramienta por excelencia para salir de situaciones de pobreza, sino que lo que se desea apuntar es que no hay que perder de vista que la economía está inserta dentro de una sociedad de personas inmersas en vínculos sociales, y que el fortalecimiento de estos vínculos puede ponernos en un camino hacia una mayor igualdad; en ese camino el desarrollo del capital social es una posibilidad. El proceso de inclusión y desarrollo del tejido social no es fácil pero debe ser firme, sustentando otras relaciones, valores y motivaciones, para poder lograr verdaderos cambios. Tenemos que encontrar las formas de articulación eficaces entre lo político, lo social y lo económico.

Finalmente consideramos que en futuras investigaciones podría indagarse sobre el capital social y los grupos solidarios de microcrédito ahondando en un análisis de relaciones entre los grupos solidarios centrado en el individuo más que en la red como un todo, generando información acerca de las relaciones entre los vecinos de Cuartel V, para entender cómo las redes afectan a los individuos.

“La condición de pobre, sobre todo cuando persiste de generación en generación, no es solamente sinónimo de privaciones y humillación para quienes la tienen, sino también una pérdida y una vergüenza para los que no estamos comprendidos en esa categoría” (Uphoff, 2003: 117).



Foto: Mariana Nardone

Barrio El Parque, Cuartel V, partido de Moreno, GBA, 2005

ANEXO I

A continuación presentamos una serie de ejes de indagación que fueron utilizados para las entrevistas:

- *Entrevistas en profundidad sobre la Organización de la Fundación. Guía de pautas:*
 - Orígenes
 - Miembros
 - Principales actividades
 - Organización interna
 - Instalaciones
 - Recursos
 - Población objetivo y modo de intervención sobre la misma
 - Lugar de operación de sus acciones
 - Objetivo principal de su accionar
 - Contacto con otras organizaciones
 - Historia del Programa de Mejoramiento Habitacional
 - Metodología de los grupos de microcrédito como forma de trabajo
 - Participación de los clientes
- *Entrevistas semi estructuradas sobre las redes inter-organizacionales. Guía de pautas:*
 1. Historia de la Red
 - Circunstancias o problemas que llevan a la constitución de espacios de encuentro entre las organizaciones
 - Los primeros integrantes
 - Temores, información y experiencias intercambiadas en los primeros contactos
 - Eventos o logros importantes de esta etapa inicial
 - El papel de los agentes externos
 - Mecanismo de funcionamiento inicial
 2. Constitución de espacios de articulación
 - Toma de decisiones al interior de la red
 - Información transmitida y procesada en la red
 - Las organizaciones más activas durante esta etapa
 - Mecanismos de funcionamiento

- El papel de los agentes externos
- Eventos (decisiones) más importantes del período

3. Constitución de espacios de gestión asociada

- Dificultades de esta etapa
 - Acciones que se han tomado para enfrentarlas
 - Proyectos comunes
 - Quiénes se incorporan y quiénes se retiran
 - Principales agentes externos
 - Nuevos problemas
 - Nuevos objetivos
- *Entrevistas semi estructuradas realizadas a los clientes. Guía de pautas:*
 - Sentimientos y percepciones respecto del entorno físico, de la vivienda y de la Fundación. -Visión del Área Local-
 - Vínculos entre los miembros; con la Fundación; frecuencia de las reuniones entre los miembros del grupo y con la Fundación; vínculos con otras organizaciones comunitarias. -Redes-
 - Respaldo entre los miembros del grupo; entre vecinos; entre familiares. - Apoyo Social-
 - Relación entre miembros; entre miembros y Fundación; entre vecinos; atributos para la selección de miembros. -Reciprocidad y Confianza-
 - Vitalidad asociativa; responsabilidad; influencia sobre las decisiones de la Fundación; información. -Compromiso Cívico-
 - Cumplimiento de compromisos financieros con los integrantes de los grupos; mora; obtención del microcrédito en grupo e individualmente; conflictos al interior de los grupos; rotación de los miembros del grupo. - Microcrédito-
 - *Grupo Focal. Guía de pautas:*
 - ¿Cómo consideran la cuestión de la vivienda en el barrio?
 - ¿Confían en los miembros del grupo? ¿Por qué?
 - ¿Qué ganan y qué pierden formando un grupo?
 - Ante una dificultad financiera, ¿a quién pedirían ayuda?
 - ¿Se establecieron vínculos con la Fundación? ¿Por qué?
 - ¿Los grupos a partir de esta experiencia se relacionaron con otras organizaciones comunitarias? ¿Por qué?

- ¿Para qué consideran que sirve la Fundación en el barrio?

ANEXO II

Breve reseña de los grupos de microcrédito analizados:

Grupo: ABACO

➤ Tipo de vínculo

Mixto (familiar/laboral). El grupo está formado por el entrevistado, su padre y su hermano, y por último, por una señora, compañera de trabajo del entrevistado.

➤ Breve reseña del grupo

La primera persona que se enteró del Programa de Mejoramiento Habitacional fue la señora que trabaja junto con el entrevistado. Éste último se ocupó de conseguir al resto de los integrantes del grupo, que en un primer momento fueron el entrevistado y su padre, la señora que es su compañera de trabajo, y otra señora conocida de la familia. El grupo funcionó sin problemas, pero cuando se reunieron por motivo del relanzamiento del Programa, esta última no quiso renovar el crédito; por lo tanto entró en reemplazo el hermano del entrevistado. Todos son del barrio San Alberto.

Este grupo se enteró de las actividades de la Fundación a partir de un volante informativo que habían dejado en la remisería donde trabajan el entrevistado y la señora que conforman el grupo. Con respecto al trabajo del resto de los integrantes del grupo, el padre de los hermanos tiene un lavadero de autos y el último de los integrantes tiene una GNC.

➤ Mora

No tuvieron la experiencia.

Grupo: BAMBI

➤ Tipo de vínculo

Vecinal. El grupo está formado por tres personas.

➤ Breve reseña del grupo

La primera persona que se integró al grupo, en una primera instancia después de obtener tres créditos se alejó, debido a que su marido comenzó a tener problemas con el trabajo, y de sacar otro crédito, iban a tener dificultades para pagar las cuotas. Luego retomó el grupo, pero se fue quedando sola, hasta que en el presente año se unió otra vecina. Estas dos mujeres incorporaron al grupo a un hombre que finalmente se terminó alejando del grupo, porque tenía la intención de

pedir un crédito de un monto que las otras dos integrantes consideraban demasiado elevado.

En el momento de la entrevista se encontraban renovando el crédito estas dos mujeres, junto a un tercer integrante, también vecino del barrio. Éste había sido cliente de la Fundación desde aproximadamente 1995, pero luego de una experiencia grupal en la que hubo dificultades para cumplir con la garantía solidaria, decidió no sacar más préstamos, hasta ahora, que se decidió a sacar el sexto crédito con la Fundación, pero en este nuevo grupo. Todos viven en el mismo barrio, Sancho.

➤ **Mora**

No tuvieron la experiencia con el grupo actual. En el caso de este tercer integrante, su grupo anterior dejó impagas las últimas tres cuotas, las cuales fueron afrontadas por él.

Grupo: CAACUPE

➤ **Tipo de vínculo**

Mixto (familiar / laboral) El grupo está conformado por el entrevistado, su suegra y un compañero de trabajo.

➤ **Breve reseña del grupo**

El entrevistado se enteró de las actividades de la Fundación por intermedio de un pariente que formaba parte del grupo Caacupe, al que luego se incorporó junto con otras dos personas, su suegra y un compañero de trabajo. Con el relanzamiento del Programa, los únicos que quisieron renovar fueron estas tres personas. Los restantes no lo hicieron porque en algunos casos ya habían hecho las mejoras que se habían propuesto con el microcrédito, mientras que en el caso restante la persona se quedó sin trabajo y ya no podía afrontar la responsabilidad de cumplir con el pago.

Los dos hombres del grupo actual trabajan como choferes de colectivo, mientras que la suegra del entrevistado trabaja como empleada doméstica.

➤ **Mora**

No tuvieron la experiencia de enfrentar una mora.

Grupo: CAMINO A LA GLORIA

➤ **Tipo de vínculo**

Mixto (familiar/vecinal) Del grupo forma parte la entrevistada, su hermana y dos vecinas.

➤ **Breve reseña del grupo**

La entrevistada tuvo conocimiento del microcrédito que otorgaba la Fundación, gracias a su esposo. Éste fue quien en primera instancia se enteró de que en El Colmenar daban créditos, gracias a otras personas que se lo comentaron. Así fue que primero fue su esposo quien formó parte de un grupo de tipo mixto (familiar/vecinal). Después lo abandonó porque tuvo un problema de mora, en tanto le había prestado dinero a un familiar para que pagara y no lo hizo; finalmente éste terminó cancelando la deuda.

Luego ella quiso formar parte de un grupo, porque quería hacer la pieza para sus hijos. Ella se enteró por intermedio de su hermana y su cuñada que la Fundación estaba renovando los créditos, dando otra oportunidad a aquellos que habían pagado en los plazos estipulados. No le fue sencillo conseguir que la aceptaran en la Fundación como clienta, ya que habían averiguado que su esposo había sacado un crédito para un vecino, pero esta persona, al quedar sin trabajo, pagó con atraso; entonces aparecía esa deuda. Finalmente ante la insistencia de la señora de ir en reiteradas ocasiones a la Fundación para solicitar el crédito, aceptaron su compromiso.

Respecto a la ocupación de los integrantes, la hermana de la entrevistada trabaja en una fábrica en Caseros; otra de las integrantes trabaja como empleada doméstica; la tercer integrante tiene una pensión que cobra del marido, y su pareja actual es remisero; tiene asimismo un almacén. La entrevistada tiene un kiosco en la casa y además trabaja vendiendo pochoclo en los eventos de la zona. Su esposo trabaja en la fábrica de ladrillos Stefani.

➤ **Mora**

El marido de la señora entrevistada había formado un grupo con anterioridad que terminó teniendo mora. Actualmente el grupo de esta señora también tiene mora. Una persona en el grupo que es cliente antigua de la Fundación no está pagando, y otra está pagando la mitad. Actualmente es esta señora la que se encuentra en mora. Más allá de esta experiencia la entrevistada quiere seguir renovando, aunque con otro grupo.

Grupo: CIELO

- **Tipo de vínculo**
Vecinal

- **Breve reseña del grupo**

La entrevistada primero acompañaba a la Fundación como promotora. Luego quiso sacar un crédito con su esposo. Su grupo se conformó por ella, su hermana, una vecina y un diácono de la parroquia, y comenzaron a funcionar como grupo en el año 1999. Actualmente uno de los integrantes se retiró y se integró un amigo de un conocido de la entrevistada, que nunca antes había sacado crédito con la Fundación.

- **Mora**
No tuvieron ningún inconveniente de este tipo.

Grupo: EL PARQUE

- **Tipo de vínculo**
Vecinal. Se trata de tres vecinas.

- **Breve reseña del grupo**

La entrevistada se enteró de la existencia del microcrédito para vivienda gracias al colectivo de El Colmenar, ya que allí estaban pegados los carteles difundiendo el Programa. Por otra parte la vecina de la entrevistada también se enteró gracias a la Mutua, pero por otro motivo: ella concurría a El Colmenar a dictar una actividad y así fue como se enteró. Luego en una conversación entre ambas surgió la idea de formar un grupo, y entonces pensaron quién podría sumarse.

Este grupo había funcionado durante cuatro años aproximadamente. Hasta la crisis del 2001 eran cuatro las integrantes del grupo, pero luego una de ellas quedó sin trabajo y para el mismo tiempo se divorció, y no pudo recuperarse. A la hora de rearmar el grupo en la etapa de relanzamiento del Programa, a esta persona no se la invitó a participar del mismo. Las actuales integrantes desean mejorar la vivienda, aunque asimismo están pensando en “...poner algo que nos reditúe”.

Las tres integrantes del grupo trabajan, ya sea como empleadas domésticas o en ventas ambulantes. La entrevistada vende casa por casa; otro miembro trabaja como empleada doméstica en *countries*; la tercera además de trabajar en *countries* es mecánica dental. Las tres son del mismo barrio.

➤ **Mora**

El grupo anterior al 2001 se vio afectado gravemente por la crisis desatada ese año. La integrante que no pudo recuperarse fue ayudada por el resto de los miembros, quienes tuvieron que solventar la parte de ella. Frente a este problema los miembros del grupo se juntaron entre sí, y tanto la Fundación como ellas intentaron que esta mujer no se alejara. La entrevistada comenta que entre ellas se van ayudando, se van cubriendo entre sí para llegar correctamente con el dinero del crédito.

Grupo: LA QUERENCIA

➤ **Tipo de vínculo**

Familiar. El grupo está conformado por la entrevistada, su madre y su nuera.

➤ **Breve reseña del grupo**

La entrevistada se enteró de las actividades de la Fundación gracias a un vecino que ya era integrante de un grupo y le comentó su experiencia. A partir de esto, decidió junto con su marido ir a la Fundación para interiorizarse respecto del Programa. Una vez recabada toda la información decidieron comenzar a buscar personas que estuvieran interesadas en formar un grupo.

El primer grupo del que formaron parte estaba conformado por la prima de la entrevistada y su hija. El grupo funcionó sin mayores inconvenientes hasta el 2001, cuando la Fundación dejó de entregar créditos. Cuando la entrevistada fue visitada por la gente de la Fundación con motivo del relanzamiento del Programa, ella aceptó renovar el crédito pero tuvo que conformar un nuevo grupo, ya que las dos integrantes del grupo anterior se habían mudado a otro barrio que está fuera del alcance de la Fundación. De esta manera es que finalmente la renovación se dio con un nuevo grupo conformado por la entrevistada, su madre y su nuera.

En el caso de la familia de la entrevistada, su marido trabaja en vigilancia, mientras que su hijo junto con su nuera trabajan en una empresa de transporte. Por último la madre de la señora a la que entrevistamos cobra una pensión.

➤ **Mora**

No tuvieron la experiencia de mora.

Grupo: LEALTAD

➤ **Tipo de vínculo**

Mixto (familiar/vecinal)

➤ **Breve reseña del grupo**

El primer grupo del que este integrante formó parte estaba conformado por vecinos y por la suegra del entrevistado. Pero luego dos de ellos se retiraron y quedaron sólo dos; a éstos en el segundo grupo se sumó un concuñado del entrevistado y dos vecinas. Actualmente constituyen cinco el total de integrantes. Todos ellos viven en el barrio Sancho.

➤ **Mora**

Él pasó por la experiencia de tener que hacerse cargo de la mora de otro integrante. El grupo supuestamente había terminado de pagar, y luego uno de los integrantes que se encargaba de llevar el dinero les dijo que le habían robado el dinero de todos. Por ende tuvieron que hacerse cargo de la deuda que había quedado para no quedar morosos.

Grupo: LOS PATACONES

➤ **Tipo de vínculo**

Mixto (familiar/vecinal)

El grupo está conformado por la entrevistada, su cuñado, una vecina y un sobrino de él, con el que habían sacado crédito anteriormente; el otro integrante es un vecino de la entrevistada, que también había formado grupo anteriormente con su cuñado. Todos pertenecen al mismo barrio.

➤ **Breve reseña del grupo**

La entrevistada se enteró de la existencia del microcrédito para vivienda por otros vecinos que habían sacado el crédito. Recientemente (principios del 2005) su cuñado, que tenía su grupo armado, le preguntó si se quería incorporar, ya que un integrante había dejado el grupo. Entonces ella aceptó y sacó un crédito con FPVS por primera vez. Ella creía que el grupo había pagado en tiempo y forma. Esta señora había tenido una experiencia anterior de microcrédito en el Banco Social de Moreno para microemprendimientos.

La entrevistada se decidió a formar parte del grupo porque necesitaba el crédito para hacer la pieza de sus hijos y para agrandar la casa, mientras que su cuñado lo precisaba para hacer un local, y los otros dos integrantes para el agua. Pero al poco tiempo de formar este grupo, el mismo se desunió porque hubo un problema monetario con un integrante del grupo.

El trabajo que prevalece en el grupo es en el sector de la construcción, excepto en el caso de la entrevistada que cuida chicos y termina de cubrir el crédito con el Plan Jefas y Jefes de Hogar; su marido está desocupado.

➤ **Mora**

Cuenta la entrevistada que el grupo anterior, del que ella no formaba parte, tenía mucha confianza en la hermana de la entrevistada, quien desde un principio se encargó de formar el grupo y de ir a pagar. Pero en este nuevo grupo que la entrevistada pasó a conformar, los dos primeros meses pagó su hermana, y al tercer mes fue ella quien se encargó de juntar el dinero del grupo, pero su hermana se negó a darle la chequera. La Fundación llamó a la entrevistada para informarle de la mora, y fue en ese momento cuando advirtieron que hubo un mes en el que su hermana no había pagado. Entonces la entrevistada fue personalmente a la Fundación junto con otra integrante y hablaron con la Coordinadora del Programa. Actualmente el grupo sigue pagando, y la señora que había quedado morosa va pagando su parte.

Grupo: LOS PININOS

➤ **Tipo de vínculo**

Mixto (familiar/vecinal). El grupo está formado por la entrevistada y una amiga de la misma y su hermana.

➤ **Breve reseña del grupo**

La entrevistada era la persona que conocía a la Fundación y la mecánica de la conformación de grupo para la obtención de microcrédito; ella tuvo la experiencia de haber sido incorporada a un grupo que finalmente, luego de muy poco tiempo, fue perdiendo uno a uno a sus integrantes.

Su incorporación a este primer grupo se dio por recomendación de una señora integrante del grupo, que la conocía por su trabajo de venta en la puerta del colegio del barrio. La señora le comentó sobre la Fundación, y la entrevistada le hizo saber su interés por ser parte del mismo.

Finalmente, al quedar sola en el grupo, incorporó a una amiga suya, y junto con ella, a su hermana, manteniendo el nombre original del mismo.

Con respecto al trabajo de las integrantes del grupo, en el caso de la entrevistada, ella es peluquera, vende en un carrito golosinas a la salida del colegio del barrio y tiene un quiosco en el frente de su casa. En el caso de su amiga, es empleada doméstica. Por último, la hermana de su amiga tiene un negocio en su domicilio.

➤ **Mora**

El primer grupo al que se unió la entrevistada sí presentaba mora, pero la deuda no le correspondía a ésta, porque en realidad pertenecía a cuotas anteriores a la

incorporación de la misma. El grupo actual en una oportunidad se tuvo que hacer cargo de una deuda, debido a que una de las integrantes no pudo reunir el dinero de la cuota por un problema familiar. Pero el problema fue resuelto porque esta persona lo habló con el resto del grupo, y entre todos se juntó el dinero faltante para saldar la deuda pendiente.

Grupo: MACARENA

➤ Tipo de vínculo

Mixto (familiar/vecinal)

➤ Breve reseña del grupo

El entrevistado se enteró de la existencia del microcrédito para la vivienda, ya que su madre saca créditos con la Fundación desde el lanzamiento del Programa. Durante tres años él también formó parte de un grupo, Los Stefani, para poder hacer la parte del piso de su casa. El grupo estaba integrado por él, dos vecinos y parientes de su esposa. Se organizaban un mes cada uno para ir a pagar. Pero frente a la deuda de uno de los integrantes, luego de cancelarla entre todos, terminó por disolverse el grupo.

Durante el relanzamiento del Programa su madre le preguntó si quería formar parte de un grupo junto a ella y una vecina, que hace diez años vienen sacando créditos juntas, dado que sabía el interés de su hijo por seguir mejorando su casa. Al primer grupo pertenecía ella y tres vecinos más (un hombre y dos mujeres, una de ellas es promotora de la Fundación). Después una de las señoras se retiró y una quedó en mora. La entrevistada y su vecina tuvieron que ocuparse de afrontar la garantía solidaria. Luego, cuando volvió el crédito, ambas formaron un grupo, y este año se incorporó el hijo de la entrevistada. El entrevistado quiere hacer con los créditos dos piezas, un baño y la instalación del agua. Todos viven en el barrio Irigoin.

Respecto al trabajo de cada uno de los miembros, el entrevistado trabaja por la noche de seguridad y de día hace changas, es albañil, trabaja en la construcción. Su madre recibe una pensión, y además alquila la parte de arriba de una casa en José C. Paz; también tiene un pequeño negocio en su hogar, una peluquería, de la que se encarga su hermana. La vecina vende tortillas en la ruta, aunque igualmente recibe ayuda económica de sus hijos que trabajan en la fábrica de ladrillos Stefani.

➤ Mora

El primer grupo del que formó parte el entrevistado, Los Stefani, tuvo mora. Uno de los integrantes (el tío de la esposa del entrevistado) quedó sin trabajo y comenzó a endeudarse; entonces el resto de los integrantes, ante la recepción de

cartas de embargo por parte de la Fundación, tuvo que empezar a pagar la deuda y el grupo, luego de cancelarla, se disolvió. Su madre también pasó por la experiencia de tener que afrontar la garantía solidaria.

Grupo: MAYO

➤ Tipo de vínculo

Familiar. El grupo está conformado por el padre, el hermano y el tío de la entrevistada.

➤ Breve reseña del grupo

El grupo se conformó porque entre todos los integrantes del mismo lo hablaron y decidieron pedir el crédito, con la condición de formar el grupo sólo entre ellos. Tomaron conocimiento de las actividades de la Fundación, gracias a un familiar que ya era parte de un grupo solidario.

Con respecto a los trabajos en los que se desempeñan los integrantes, la entrevistada es docente; su padre trabaja en la construcción; su tío es encargado en la municipalidad; su hermano trabaja en una recicladora.

➤ Mora

No pasaron nunca por la experiencia de enfrentar una mora.

Grupo: ZURDO

➤ Tipo de vínculo

Familiar. El grupo está conformado por el núcleo familiar más cercano: el padre y sus dos hijos.

➤ Breve reseña del grupo

El grupo se conformó en un primer momento con otro integrante, también familiar, que decidió no seguir renovando. En ese momento aprovechó la oportunidad para unirse al grupo el más joven de los hermanos, que no lo había podido hacer en un principio porque el cupo ya estaba completo. El grupo se enteró de la posibilidad de obtener microcrédito gracias al hecho de que uno de los hijos de la familia frecuentaba El Colmenar. En una reunión en la Mutual una persona le comentó de las actividades de la Fundación.

Con respecto al trabajo de los integrantes del grupo, todos comparten el trabajo en el taller de autos de la familia. A su vez, el mayor de los hermanos tiene puestos en ferias y trabaja en una cooperativa que se dedica a la construcción de casas.

➤ **Mora**

No pasaron por la experiencia de la mora.

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

- KNACK, S. (2000), "Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the US States", World Bank, en: http://econ.worldbank.org/files/1314_wps2504.pdf
- PÉREZ COSCIO, L. (compilador) (1999), "Calidad, fortalecimiento y sostenibilidad en los programas de crédito y asistencia técnica para el mejoramiento habitacional en Argentina." IIED-AL. Dirección Nacional de Programas Habitacionales. Subsecretaría de Vivienda. Secretaría de Desarrollo Social de la Nación.
- PUTNAM, R. (1993), **Making Democracy Work**. Princenton University Press, New Jersey.
- ROBISON, L., SILES, M. y SCHMID, A. (2003), "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro", en: ATRIA, R. y SILES, M. (compiladores) **Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma**, CEPAL – M.S.U., Santiago de Chile, en: <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/7903/P7903.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl#top>
- RODRÍGUEZ, M. C. (2004), "Producción social del hábitat: una perspectiva en construcción", en: CUENYA, B., FIDEL, C. y HERZER, H. (coord.), **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- UPHOFF, N. (2003), "El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza", en: ATRIA, R. y SILES, M. (compiladores), **Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma**, CEPAL – M.S.U., Santiago de Chile, en: <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/7903/P7903.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl#top>

CAPITAL SOCIAL

- BOISSEVAIN, J. (1974), **Friends of Friends: Networks, Manipulators, and Coalitions**, Nueva York, St. Martin's Press.
- BURT, R. (2000), "The Network Structure of Social Capital", University of Chicago and European d'Administration d'Affairs (INSEAD), en: <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/ronald.burt/research/NSSC.pdf>
- COLEMAN, J.S., (1990) **Foundations of Social Theory**, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- FORNI, P. (2001), "Las redes Inter-Organizacionales y el desarrollo de las ONGs de base. Estudios de caso en el Gran Buenos Aires durante la década del noventa", publicado en: *Organizacoes & Sociedade, Escola de Administracao da Universidade Federal da Bahia, Salvador*, vol. 8, nº 20, Janeiro, en: <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso/docs/aongppf1.pdf>
- FORNI, P. y BARREIRO, L. (2005), "Hacia una metodología para el análisis del Capital Social en contextos de exclusión", Ponencia presentada en la Jornada FLACSO-IDCSO, MILETTI, M. E. y NARDONE, M. (Relatoras), "Organizaciones Sociales y Políticas Públicas. Demandas y Articulaciones en el nivel local", Buenos Aires, en: www.salvador.edu.ar/csoc/idicso
- FORNI, P. y CONIGLIO, V. (2003), "Organizaciones Comunitarias de base y redes sociales en barrios pobres del Gran Buenos Aires, Argentina. Hacia una metodología para analizar el Capital Social", IDCSO-Social Capital Initiative Group, Michigan State University.
- FORNI, P., SILES, M. y BARREIRO, L. (2004), "¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión?", en: www.jsri.msu.edu

-
- FUKUYAMA, F. (1996), **Confianza. Las virtudes Sociales y la Capacidad de Generar Prosperidad**, Editorial Atlántida.
 - GEERTZ, C. (1963), **Peddlers and Princes**, Chicago, University of Chicago Press.
 - GRANOVETTER, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", en: http://www-personal.si.umich.edu/~rfrost/courses/SI110/readings/In_Out_and_Beyond/Granovetter.pdf
 - HANNEMAN, R. A. (2000), **Introducción a los métodos de análisis de redes sociales**, Departamento de Sociología de la Universidad de California Riverside, en: <http://revista-redes.rediris.es/webredes/textos/Introduc.pdf>
 - LOMNITZ, C. (2000), **Cómo sobreviven los marginados**, Siglo XXI, México.
 - MATUTE-BIANCHI, M. E. (1986), "Ethnic identities and patterns of school success and failure among Mexican-descent and Japanese-American students in a California High School", en: *Am. J. Educ.* 95, pp.233-255.
 - MOLINA, J. L. (2001), **El análisis de redes sociales. Una introducción**, Edicions Bellaterra.
 - MULFORD, Ch. (1984), **Inter-organizational relations**, Human Sciences Press.
 - PNUD/BID (1998), **El capital social: Hacia la construcción del índice de desarrollo Sociedad Civil de Argentina**, Edilab Editora.
 - PODOLNY, J y PAGE, K., (1998), "Network Forms of Organization", **Annual Review of Sociology**, v. 22, no. 1, pp. 57-77, 1998.
 - PORTES, A. (1999), "Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna" en: CARPIO, J. y NOVACOVSKY, I. (compiladores), **De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales**, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
 - PUTNAM, R. (1993), **Making Democracy Work**. Princenton University Press, New Jersey.
 - PUTNAM, R. (2000), **Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community**, Simon and Schuster, New York.
 - ROBISON, L., SILES, M. y SCHMID, A. (2003), "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro", en: ATRIA, R. y SILES, M. (compiladores) **Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma**, CEPAL – M.S.U., Santiago de Chile, en: <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/7903/P7903.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl#top>
 - RUMBAUT, R. G. (1977), "Ties that bind: immigration and immigrant families in the United States", en: BOOTH, A., CROUTER, A. C. y LANDALE, N. (comps.), **Immigration and the Family: Research and Policy on US Immigrants**, Mahwah, NJ, Erlbaum.
 - UPHOFF, N. (2003), "El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza", en: ATRIA, R. y SILES, M. (compiladores), **Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma**, CEPAL – M.S.U., Santiago de Chile, en: <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/7903/P7903.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl#top>
 - WALDINGER, R. (1995), "The 'Other Side' of embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity", en: *Ethn. Racial Stud.* 18, pp. 555-580.
 - WALLIS, J., KILLERBY, P. y DOLLERY, B. (2004), "Social Economics and Social Capital" en: *Emerald International Journal of Social Economics*. Vol. 31 No. 3, 2004 pp.239-258.

TERCER SECTOR

- ACUÑA, C. (2003), "Participación comunitaria en el Programa Materno Infantil en Argentina: una asignatura pendiente", en: GONZÁLEZ BOMBAL, I. y VILLAR, R., **Organizaciones de la Sociedad Civil e incidencia en políticas públicas**, Libros del Zorzal. Buenos Aires.
- FILMUS, D. (coordinador), ARROYO, D. y ESTÉBANEZ, M. E., **El perfil de las ONGs en la Argentina**, Banco Mundial-FLACSO, Argentina, 1997.

- MALLIMACI, F. (1996), "Políticas Sociales: Hacia una nueva relación entre el Estado y Sociedad Civil. Las Organizaciones No gubernamentales de Promoción y Desarrollo", *Revista Dialógica*, Vol 1.Nº1.
- PÉREZ COSCIO, L. (1997), "Organizaciones No Gubernamentales de Promoción y Desarrollo y políticas sociales de vivienda popular en el área metropolitana de Buenos Aires", en: CUENYA, B. y FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- PNUD/BID (1998), **El capital social: Hacia la construcción del índice de desarrollo Sociedad Civil de Argentina**, Edilab Editora.
- REILLY, Ch. (1996), "New Paths to Democratic Development in Latin America. The Rise of NGO-Municipal Collaboration", Boulder, Lynne Rienner Publishers.
- ROITTER, M. (2000), "Introducción", en: ROITTER, M. y GONZÁLEZ BOMBAL, I. (comp.), **Estudios sobre el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina**, CEDES-The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies Center for Civil Society Studies, Ed Publi, Bs. As.
- SALAMON, L. (2000), "Prefacio", en: ROITTER, M. y GONZÁLEZ BOMBAL, I. (comp.), **Estudios sobre el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina**, CEDES-The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies Center for Civil Society Studies, Ed Publi, Bs. As.
- CAMPETELLA, A., G. BOMBAL, I. y ROITTER, M. (2000), "Definiendo el sector sin fines de lucro en Argentina", en: ROITTER, M. y GONZÁLEZ BOMBAL, I. (comp.), **Estudios sobre el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina**, CEDES-The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies Center for Civil Society Studies, Ed Publi, Bs. As.
- SALAMON, L. y ANHEINER, H. K. (1996), **The Emerging Nonprofit Sector. An overview**, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series 1, Manchester University Press, Great Britain.
- THOMPSON, A. (1995) "Introducción: Las organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro: un fenómeno mundial", en: THOMPSON, A. (comp.) **Público y privado**, Editorial Losada, Buenos Aires.

LA VIVIENDA

- BECCARIA, L. y CARCIOFI, R., (1993), "Políticas públicas en la provisión y financiamiento de los servicios sociales. Aportes para una agenda de los años noventa", en MINUJIN, A. (ed.), **Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo**, UNICEF/Losada, Buenos Aires.
- BERRETTA, H. (1997), "En búsqueda de una política efectiva e integradora para el hábitat social", en: CUENYA, B., FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- BUTHET, C. y BAIMA DE BORRI, M. (1997), "Políticas sociales descentralizadas y concertadas. El rol de las organizaciones no gubernamentales", en: CUENYA, B., FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- CLICHEVSKY, N. (1997), "Regularización dominial: ¿Solución para el hábitat 'popular' en un contexto de desarrollo sustentable?", en: CUENYA, B., FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- DI VIRGILIO, M. (2004), " 'Casa se busca'. Explorando las relaciones entre estrategias habitacionales, redes sociales y política sociales", en: CUENYA, B., FIDEL, C. y HERZER, H. (coord.), **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

- FALÚ, A. y MARENGO, C. (2004), "Las políticas urbanas: desafíos y contradicciones", en: TORRES RIBEIRO, A. C. (comp.), **El rostro urbano de América Latina**, Buenos Aires, CLACSO.
- FIDEL, C. (2004), "Orientación y peculiaridades de la política económica, social y habitacional en la Argentina. La década del 90", en: CUENYA, B., FIDEL, C. y HERZER, H. (coord.), **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- FORNI, P. (2004), "La Asociación Civil Madre Tierra y las experiencias de auto-construcción de viviendas a través de la organización comunitaria", en: FORNI, Floreal (comp.) **Caminos Solidarios de la economía argentina**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- HERZER, H. (2004), "Riesgo y renovación: el papel de las organizaciones sociales", en: CUENYA, B., FIDEL, C. y HERZER, H. (coord.), **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- PELLI, V. S. (1997), " 'Soluciones alternativas' de vivienda, sus diferentes versiones y alcances", en: CUENYA, B. y FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- PÉREZ COSCIO, L. (1997), "Organizaciones No Gubernamentales de Promoción y Desarrollo y políticas sociales de vivienda popular en el área metropolitana de Buenos Aires", en: CUENYA, B., FALÚ, A. (comp.), **Reestructuración del Estado y Política de Vivienda en Argentina**, Oficina de Publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires.
- RODRÍGUEZ, M. C. (2004), "Producción social del hábitat: una perspectiva en construcción", en: CUENYA, B., FIDEL, C. y HERZER, H. (coord.), **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

POBREZA

- GARCÍA DELGADO, Daniel (2003), **Estado-nación y la crisis del modelo. El estrecho sendero**. Grupo editorial Norma.
- FOUQUET, A. (1998), "Travail, emploi et activité", *La letter n° 52*, CEE, París.
- INDEC: Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001.
- INDEC: Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el Gran Buenos Aires, 2003.
- MINUJIN, A. y BUSTELO, E. (1997), "La política social esquiva", *Revista de Ciencias Sociales*, n° 6, Universidad Nacional de Quilmes.
- MINUJIN, A. (compilador) (1992), "En la rodada" en: MINUJIN, A. (coord.), **Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina**, UNICEF / Losada.
- MINUJIN, A. (1999), "¿La gran exclusión? Vulnerabilidad y exclusión en América Latina" en: FILMUS, D. (compilador), **Los 90. Política, Sociedad y Cultura, en América Latina y Argentina de fin de siglo**, FLACSO/EUDEBA, Bs.As.
- NEFFA, J. (1989), **Actividad, trabajo y empleo. Algunas reflexiones sobre un tema en debate a partir de la experiencia francesa**, CEIL- PIETTE.

MICROCRÉDITO

- CHESTON, S. y REED, L. (1999), "Medición de la transformación: Evaluación y mejora del impacto del microcrédito". Ponencia presentada en la Reunión de Consejos de la Cumbre de Microcrédito Adbuja, Costa de Marfil, en: www.microcreditsummit.org/pdfs/impactpapersp.pdf
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (1998), "Microcredit: What can we learn from the past?", en: *World Development, Elsevier Science*, Vol. 26, N° 10.
- ROBINSON, M. (2005), "La oferta y la demanda en el microfinanciamiento", en: SABATÉ, A, MUÑOZ, R. y OZOMEK, S. (comp.), **Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios**, Ed. Altamira, Buenos Aires.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

- ANDRADE, R. J., SHEDLIN, M. y BONILLA, E. (1987), **Métodos cualitativos para la evaluación de programas. Un manual para programas de salud, planificación familiar, y servicios sociales**, CEDES/SALUD, Bs. As.
- EISENHARDT, K. M. (1989), "Building Theories from Case Study Research" en: *Academy of Management Review*, vol. 14, nº 4.
- GALLART, M. A. (1992), "La integración de métodos y la metodología cualitativa. Una reflexión desde la práctica de la investigación", en: FORNI, F., GALLART, M. A. y VASILACHIS DE GIALDINO, J., **Métodos cualitativos II. La práctica de la Investigación**, CEA, Bs. As.
- GLASER, B. y STRAUSS, A. (1967), **The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research**, Chicago, Aldine.
- KITZINGER, J. (1994), "La metodología de Focus Groups: La importancia de la interacción entre participantes de la investigación", *Sociology of Health & Illness*.
- MORGAN, D. (1996), "Focus groups", en: *Annual Review of Sociology*. vol. 16, pp. 129-52.
- KIRK, J. y MILLER, M. (1991), **Reliability and Validity in Qualitative Research**, Thousand Oaks, California: Sage Publications (traducción: P. Forni).
- STAKE, R. E. (1995), **Investigación con estudio de casos**, Ediciones Morata, Buenos Aires.
- STRAUSS, A. y CORBIN, J. (1998), **Basics of Qualitative Research. Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory**, Thousand Oaks, Sage Publications.
- YIN, R. K. (1994). **Case Study Research: Design and Methods**. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DEL CASO

- AMEIGEIRAS, A. (2002), "El pensar popular: Entre la memoria popular y el imaginario colectivo en la cotidianeidad del ámbito barrial", en: FORNI, F. (comp.), **De la exclusión a la organización. Hacia la exclusión de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- FORNI, F. (2002), "Pobreza y territorialidad. Competencia por el espacio en la zona Oeste del Segundo cinturón del conurbano bonaerense. El Caso del Cuartel V, Partido de Moreno, en: FORNI, Floreal (comp.), **De la exclusión a la organización. Hacia la exclusión de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- FORNI, F. y CÁRDENAS, L. (2002), "Formas de acción colectiva en un proceso de desarrollo local espontáneo. El surgimiento de barrios, en Cuartel V, Partido de Moreno", en: FORNI, F. (comp.), **De la exclusión a la organización. Hacia la exclusión de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- FORNI, F. y ROLDÁN, L. (1996), "Pobreza y territorialidad: Estudios de casos en barrios de Gral. Sarmiento y Moreno (Pcia. De Bs. As.)", en: **Pobreza Urbana y Políticas Sociales**, CEIL-CONICET, Buenos Aires.
- FORNI, P. (2002), "La búsqueda de nuevas formas de organización popular: Del Consejo de la Comunidad a la Mutual 'El Colmenar' ", en: FORNI, F. (comp.), **De la exclusión a la organización. Hacia la exclusión de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- FORNI, P. y LONGO, M.E. (2005), "Las respuestas de los pobres a la crisis: las redes de organizaciones comunitarias y la búsqueda de soluciones a los problemas de las áreas periféricas de Buenos Aires.", publicado en "Argentina: ¿qué perspectivas económicas, políticas

y sociales para la democracia después de Diciembre de 2001?", Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, en:

<http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001386/138641s.pdf>

- HANNEMAN, R. A. (2000), **Introducción a los métodos de análisis de redes sociales**, Departamento de Sociología de la Universidad de California Riverside, en: <http://revista-redes.rediris.es/webredes/textos/Introduc.pdf>

EN INTERNET

- Página web Congreso de Microcrédito (2005): www.1congmicrocredito.org.ar
- Presentación institucional de la Fundación Pro Vivienda Social en Internet: <http://www.fpvs.org/home.php>
- Sitio oficial del partido de Moreno: www.moreno.gov.ar
- Centro Virtual de Arte Argentino: www.arteargentino.buenosaires.gov.ar
- Web de Arte argentino: <http://arte.epson.com.ar>

BREVE HISTORIA DEL IDICSO

Los orígenes del IDICSO se remontan a 1970, cuando se crea el "Proyecto de Estudio sobre la Ciencia Latinoamericana (ECLA)" que, por una Resolución Rectoral (21/MAY/1973), adquiere rango de Instituto en 1973. Desde ese entonces y hasta 1981, se desarrolla una ininterrumpida labor de investigación, capacitación y asistencia técnica en la que se destacan: estudios acerca de la relación entre el sistema científico-tecnológico y el sector productivo, estudios acerca de la productividad de las organizaciones científicas y evaluación de proyectos, estudios sobre política y planificación científico tecnológica y estudios sobre innovación y cambio tecnológico en empresas. Las actividades de investigación en esta etapa se reflejan en la nómina de publicaciones de la "Serie ECLA" (SECLA). Este instituto pasa a depender orgánica y funcionalmente de la Facultad de Ciencias Sociales a partir del 19 de Noviembre de 1981, cambiando su denominación por la de Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO) el 28 de Junio de 1982.

Los fundamentos de la creación del IDICSO se encuentran en la necesidad de:

- ☐ Desarrollar la investigación pura y aplicada en Ciencias Sociales.
- ☐ Contribuir a través de la investigación científica al conocimiento y solución de los problemas de la sociedad contemporánea.
- ☐ Favorecer la labor interdisciplinaria en el campo de las Ciencias Sociales.
- ☐ Vincular efectivamente la actividad docente con la de investigación en el ámbito de la facultad, promoviendo la formación como investigadores, tanto de docentes como de alumnos.
- ☐ Realizar actividades de investigación aplicada y de asistencia técnica que permitan establecer lazos con la comunidad.

A partir de 1983 y hasta 1987 se desarrollan actividades de investigación y extensión en relación con la temática de la integración latinoamericana como consecuencia de la incorporación al IDICSO del Instituto de Hispanoamérica perteneciente a la Universidad del Salvador. Asimismo, en este período el IDICSO desarrolló una intensa labor en la docencia de post-grado, particularmente en los Doctorados en Ciencia Política y en Relaciones Internacionales que se dictan en la Facultad de Ciencias Sociales. Desde 1989 y hasta el año 2001, se suman investigaciones en otras áreas de la Sociología y la Ciencia Política que se reflejan en las series "Papeles" (SPI) e "Investigaciones" (SII) del IDICSO. Asimismo, se llevan a cabo actividades de asesoramiento y consultoría con organismos públicos y privados. Sumándose a partir del año 2003 la "Serie Documentos de Trabajo" (SDTI).

La investigación constituye un componente indispensable de la actividad universitaria. En la presente etapa, el IDICSO se propone no sólo continuar con las líneas de investigación existentes sino también incorporar otras con el propósito de dar cuenta de la diversidad disciplinaria, teórica y metodológica de la Facultad de Ciencias Sociales. En este sentido, las áreas de investigación del IDICSO constituyen ámbitos de articulación de la docencia y la investigación así como de realización de tesis de grado y post-grado. En su carácter de Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador, el IDICSO atiende asimismo demandas institucionales de organismos públicos, privados y del tercer sector en proyectos de investigación y asistencia técnica.

ÁREAS DE INVESTIGACIÓN DEL IDICSO

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Desarrollo Social Local y Regional | <input type="checkbox"/> Organizaciones No Gubernamentales y Políticas Públicas | <input type="checkbox"/> Empleo y Población |
| <input type="checkbox"/> Recursos Energéticos y Planificación | <input type="checkbox"/> Relaciones Internacionales de América Latina | <input type="checkbox"/> Estudios sobre Asia y el Pacífico |
| <input type="checkbox"/> Gobernabilidad y Reforma Política | <input type="checkbox"/> Historia Cultural y Social Contemporánea | <input type="checkbox"/> Historia de las Relaciones Internacionales en el Mundo Antiguo y Medieval |
| <input type="checkbox"/> Sociedad, Estado y Religión en América Latina | <input type="checkbox"/> Relaciones Iglesia-Estados | <input type="checkbox"/> Migraciones y Derechos Humanos |
| <input type="checkbox"/> Teoría de las Relaciones Internacionales | <input type="checkbox"/> Análisis Político | <input type="checkbox"/> Filosofía Política y Social |

Decano de la Facultad de Ciencias Sociales:
Lic. Eduardo Suárez

Director del IDICSO:
Dr. Pablo Forni

Comité Asesor del IDICSO:
Dr. Raúl Bisio
Dr. Alberto Castells
Dr. Ariel Colombo
Dr. Floreal Forni

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL IDICSO (SDTI)

Edición y corrección: *Ricardo De Dicco*, Departamento de Comunicación y Tecnología del IDICSO

Tel/Fax: (+5411) 4952-1403

Email: idicso@yahoo.com.ar

Sitio Web: <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso>

Hipólito Yrigoyen 2441
C1089AAU Ciudad de Buenos Aires
República Argentina